TRAVAUX ET RECHERCHES DE PROSPECTIVE

schéma
général
d'aménagement
de la France

# redéploiement et espace économique

85

TRAVAUX ET RECHERCHES DE PROSPECTIVE

schéma
général
d'aménagement
de la France

# redéploiement et espace économique

SEPTEMBRE 1982

© La Documentation Française - PARIS 1982
ISBN : 2.11.000798.2

# AVERTISSEMENT

Les deux études composant le présent volume de Travaux et Recherches de Prospective étaient pour l'essentiel achevées au cours de l'année 1980. Au moment de leur parution, elles auront au moins deux ans d'âge. Malgré les retouches apportées au moment de l'impression, il n' a pas été possible de les actualiser totalement. C'est pourquoi n'y ont pas été adjointes les six monographies de groupes industriels qui complétaient l'étude de ACT et « couvraient » leurs stratégies d'internationalisation, mais seules leurs conclusions essentielles. De même, certaines informations contenues dans le rapport du CEPREMAP pourront apparaître comme déjà périmées. En fait, ces deux études ne doivent pas être lues comme une photographie à une date arbitraire de quelques entreprises et secteurs industriels. Les « événements » du monde des affaires ne sont évoqués qu'à titre d'illustration de logiques industrielles plus profondes.

# SOMMAIRE

AVANT-PROPOS

*Bipolarisation industrielle et développement régional* . . . . . 7

*DOCUMENT 1*

*Le redéploiement international des grandes entreprises industrielles* 49

**Première partie :** Le redéploiement de l'industrie française : éléments d'approche macro-économique . . . . . 55

**Deuxième partie :** Les enseignements de six monographies . . . . . 105

Annexes . . . . . 127

*DOCUMENT 2*

*Redéploiement industriel et espace économique : une étude intersectorielle comparative* . . . . . 131

**Première partie :** Dimension du redéploiement . . . . . 135

**Deuxième partie :** L'automobile . . . . . 197

**Troisième partie :** Le bâtiment et les travaux publics . . . . . 241

**Quatrième partie :** La machine-outil . . . . . 343

CONCLUSION GENERALE . . . . . 397

# Avant-propos

BIPOLARISATION INDUSTRIELLE
ET DEVELOPPEMENT REGIONAL

## Présentation

Pour décrire et analyser la réalité socio-économique, une démarche fréquente consiste à établir une classification, une typologie des acteurs ou des phénomènes observés. Et parmi les classements, le classement en deux catégories seulement peut apparaître comme le plus simple, voire le plus sommaire.

Mais si le raisonnement par dichotomie a l'avantage de la simplicité pédagogique, il relève aussi de la logique binaire de l'appartenance et de l'exclusion. Aussi bien un des thèmes fréquemment débattus ces dernières années fut-il celui de la « société duale », de ses processus ou de ses risques.

En faisant de la « bipolarisation » de l'appareil productif un thème de son programme d'étude, le SESAME n'a donc pas échappé à la mode. Mais il s'est efforcé de donner à la notion de la « bipolarisation » un champ plus restreint et aussi un contenu plus riche que ceux du simple classement dual.

Champ plus restreint en ce que, délibérément, nous appliquerons ici la notion de bipolarisation aux seules activités économiques et même aux seules activités industrielles (1), nous gardant d'étendre, au terme d'une analogie incertaine, nos analyses ou leurs conclusions à des objets socio-politiques plus vastes.

Contenu plus riche, en ce que bipolarisation implique à la fois distinction et interrelation entre deux catégories. Pas de « dualité » industrielle donc, mais constitution dialectique de deux pôles opposés et unis l'un à l'autre par des relations intenses, qui fondent et alimentent la bipolarisation. En outre, le terme de bipolarisation, choisi de préférence à celui de bipolarité, évoque une tendance saisie dans son mouvement, un processus plutôt qu'une situation achevée ou figée.

(1) Pour les activités agricoles, cf. « Agricultures pour demain », coll. TRP n° 80, Documentation Française, 1981.

En essayant de poser en hypothèse, puis de valider la notion de bipolarisation de l'appareil productif, c'est donc la dynamique du système industriel que nous essayons d'appréhender : dans les caractéristiques de ses principales composantes, et dans les relations — de concurence, d'échange, de domination — qui alimentent et reproduisent ses différenciations, notamment dans les relations entre firmes industrielles et espace économique et géographique.

Nous proposons ici le fruit de trois années de travaux sur ce thème, menés au SESAME et dans des équipes de recherche travaillant avec lui. Non que le débat théorique où se situent ces travaux trouve ici sa conclusion définitive. Mais parce que les résultats obtenus nous semblent assez assurés pour être versés à la discussion scientifique, et pour étayer d'ores et déjà l'analyse de politiques. Ainsi en est-il notamment des politiques du développement régional auquel le SESAME, équipe d'études et de prospective intéressant l'aménagement du territoire, se doit d'être prioritairement attentif.

***

Ce document se découpe en trois parties principales. Dans la première partie, *Bipolarisation industrielle et développement régional,* est exposée la problématique de bipolarisation telle que l'a initialement formulée le SESAME, et les principaux résultats des quatre études (2) que des équipes de recherche extérieures ont menées pour en valider, par la convergence de leurs conclusions, la pertinence. Enfin, et sur cette base, une formulation plus systématique du contenu des relations bipolaires est proposée, ainsi que leurs implications sur les conditions actuelles du développement régional.

Cette première partie constitue donc un tout, qui suffira à la curiosité du lecteur pressé. Toutefois, deux des quatre études qui y sont présentées ont revêtu davantage, par leur objet et leur méthode, un caractère innovant. Aussi leur nature et leur qualité nous ont-elles paru justifier une publication sous forme intégrale. C'est l'objet de la deuxième partie, le *Redéploiement international des grandes entreprises industrielles,* et de la troisième partie *Redéploiement industriel et espace économique.*

---

(2) — Barrère (J.-Y.), Gèze (F.), Ginsbourger (F.), « Le redéploiement international des grandes entreprises industrielles » - Boulogne, ACT, 1980, 358 pages polygr.

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

— Caillot (P.), Hollard (M.), Hurtado (R.), Servais (O.), Sourd (T.), Varrot (P.), « Les moyennes entreprises et l'emploi : le cas de l'agglomération grenobloise » - Grenoble, IREP - Développement, 1980, 262 pages polygr.

— Lafont (J.-L.), Leborgne (D.), Lipietz (A.), « Redéploiement industriel et espace économique : une étude comparative », Paris, CEPREMAP, 1980, 413 pages polygr.

# 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 économique 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 (3).

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 d'implantation. Il importe donc d'en discerner plus précisément les 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 (4). L'accent mis par les pouvoirs pubilcs depuis le V[e] Plan sur la nécessité de faire accéder quelques firmes française 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 (5).

De même que la concenttration 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 (6). 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.

(3) cf. le chapitre : Intégration hiérarchisée de la France dans l'économie occidentale, in « le Scénario de l'inacceptable, Sept ans après ? » Coll. TRP n° 68 - Paris, Documentation Française, 1977.

(4) cf. B. Guibert et alii, « La mutation industrielle de la France ». Collection de l'INSEE E-31-32 - Novembre 1975.

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

(6) cf. R. Brocard « Concentration et grandes entreprises des secteurs et des branches ». Collections de l'INSEE E 64 - juin 1979.

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 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 immobilisaitons 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 (7).

Les disparités économiques entre PMI et grandes entreprises ou groupes industriels se manifestent également à travers leurs 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 l'exportation 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 historiqe du système productif (8) ; mais, simultanément, les relations concrètes entre petites et grandes firmes évoluent et s'intensifient.

(8) Fresque historique du Système productif - Les Collections de l'INSEE - Série E - nº 27 - 1974.

(7) cf. R. Brocard et J.-M. Gandois. « Grandes entreprises et PME » in Economie et Statistique, nº 96 - janvier 1978.

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 apparaisent comme des relations d'assistance, de promotion, de régulation du tissu des PMI par les grandes 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 problèmes 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 (9).

La hiérarchie des fonctions et la segmentation de la production issues d'une division du travail très poussée au sein des grandes firmes se reflètent 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 des régions les moins développées qui offrent d'abondantes ressources de main-d'œuvre libérées par le déclin des activités traditionnelles (10).

Ce mouvement a surtout concerné les industries d'équipement, en pleine expansion jusqu'à la crise. Avec la forte diminution des coûts de transport, 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 (11). 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 économiques entre les régions. En effet, nombre d'activités appartenant à des 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 (12). 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 lesquelles 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 mobilisation 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.

---

( 9) cf. Le Grand Sud-Ouest, Collection Travaux et Recherches de Prospectives, n° 76, Paris, Documentation Française, 1979.

(10) cf. Activités et Régions, Collection Travaux et Recherches de Prospective, n° 75, Paris, Documentation Française, 1978.

A. Lipietz - Le capital et son espace - Paris - Maspero - 1978.

(11) cf. M. Hannoun et Ph. Templé. Les facteurs de création et de localisation des nouvelles unités de production. Economie et Statistiques, n° 68 - juin 1976.

(12) cf. V. Briquel - « Les relations de dépendance et de domination économique interrégionales », in Economie et Statistique, n° 80, juillet-août 1976.

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 acteur 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 » (13).

## 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 (14).

Les pays industrialisés les plus développés — les USA, la RFA et le Japon — disposent d'une large domination dans les industries les plus stratégiques et recourent aux technologies les plus complexes : informatique, automatisme 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 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 posi-

(13) cf. Régions et développement in Recherches économiques et sociales, Commissariat Général au Plan - juillet 1978.

(14) cf. La division internationale du travail. Coll. Etudes de politiques industrielles, n° 9, Paris - Documentation Française, 1976.

tion, 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 professionnnels 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 (15). 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 %) (16).

### 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 dix 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 fotre 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 (17). En 1979, 1 400 entreprises seulement ont réalisé 70 + des exportations françaises ,et les 56 premières réalisent à elles seules 46 % d'entre elles (18).

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 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.

(15) cf. Rapport de J. Mayer. Les perspectives du commerce extérieur français in Economie et Statistique, n° 106 - décembre 1978.

(16) 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.

(17) 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.

(18) cf. MOCI, septembre 1980.

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 manœuvre 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 grands 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.

Si elle est fondée, une telle hypothèse justifie donc qu'y ait été consacré tout un programme d'études au 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.

Ces études ont été effectuées par des équipes extérieures au SESAME : ACT, CEPREMAP, CERESSEC, IREP-Développement. Nous présenterons ici les résultats essentiels auxquels elles ont abouti.

## II - Bilan de quatre études

### 1 - Le redéploiement 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 Ve Plan désigné comme nécessaire à la compétitivité de l'économie nationale tout entière face à une concurrence internationale avivée.

L'étude menée par l'équipe de ACT (19) 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 78, 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).

(19) cf. Barrere (J. Y), Geze (F.), Ginsbourger (F.),**Le redéploiement industriel des grandes entreprises industrielles.** Boulogne-sur-Seine, ACT, 1980, 358 p. polygr.

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 (20), 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, à 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'accentue*

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 précédant

(20) cf. Mutations industrielles et rôle de l'Etat, in **Restructuration de l'appareil productif français,** Coll. TRP n° 65, Paris, Doc. Franç. 1976.

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

Tableau n° 1

**QUELQUES INDICATEURS DU « REDEPLOIEMENT » DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE ET LE ROLE 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 salarié de l'industrie (1978) | 37,7 % | 32,8 % | 29,4 % | 100,0 % |
| Exportations de l'industrie (1977) | 50,3 % | 32,5 % | 17,0 % | 100,0 % |
| Part des exportations dans la production (1978) | 40,4 % | 26,2 % | 19,0 % | 29,6 % |
| Investissements français à l'étrangre (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 (1970-77) | C | B | A | |
| Croissance de la productivité du secteur (production/effectifs) | | | | |
| — TCAM 1970-1973 | 4,8 % | 4,5 % | 5,5 % | 5,4 % |
| — TCAM 1973-1977 | 3,9 % | 0,7 % | 3,5 % | 3,2 % |
| taux de croissance annuel moyen | | | | |
| 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 (> mille salariés) dans les exportations du secteur (1977) | 86 % | 78,1 % | 40,6 % | 75,4 % |

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 et même, en valeur absolue du moins, 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 de 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) équivalant 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 toute 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, affaiblisant 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.

Tableau n° 2

**PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DE L'INTERNATIONALISATION DES SIX GROUPES ETUDIES**

| | DMC | BSN – GD | Rhône–Poulenc | SGPM | Creusot-Loire | Thomson-Brandt |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Structure des ventes (en % du CA consolidé) | (1972) (1978) | (1973) (1978) | (1972) (1978) | (1974) (1978) | (1973) (1977) | (1973) )1978) |
| • ventes en France | 56 32 | 54 56 | 46 41 | 52 40 | 57 40 | 69 |
| • exportations de France | 19 32 | 7 1 | 27 30 | 11 10 | } 43 53 | } 31 |
| • filiales étrangères | 25 36 | 39 43 | 27 29 | 37 50 | } 7 | |
| • part des effectifs au groupe à l'étranger | 19% 28% | (1977) 48% 46% | 31% 34% | 47% 55% | n.d. | n.d. |
| • part des investissements réalisés à l'étranger | (1977) n.d. 36% | (1978) n.d. 44% | 21% 27% | 52% 70% | n.d. | n.d. |
| • part des ventes réalisées en Europe (en 1978) (filiales + exportation) | 90% | 87% | 74% autres : surtout Brésil | 81% autres : surtout Brésil et USA | n.d. | env. 74% autres : surtout OPEP |
| Ancienneté de l'effort d'internationalisation de la production | | | | | | |
| • avant 1945 | fort | moyen | fort | fort | faible | faible |
| • 1945–1970 | fort | moyen | fort | moyen | faible | faible |
| • depuis 1970 | | | | moyen | moyen | moyen |
| Zones géographiques d'implantations à l'étranger | | | % effectifs étrangers | % effectifs étrangers | | |
| • Allemagne Fédérale | fort | fort | moyen 7% | fort 31% | faible | moyen |
| • autres Europe (principales implantations) | Bénélux,Italie,Espagne | Bénélux,Espagne | GB,Suisse,Esp. 41% | Esp.,Ital.,Bénél., 28% | Espagne | Espagne |
| • Etats-Unis | faible | faible | faible 2% | fort 8% | moyen | faible |
| • Brésil | faible | moyen | fort 34% | fort 17% | moyen | moyen |
| • Autres PVD | | | | | | |
| • Amérique Latine | moyen | faible | moyen } 16% | moyen 4% | } faible | } faible |
| • Afrique | moyen | nul | moyen } | moyen 12% | | |
| • Asie | – | – | faible | moyen | | |
| | | | **Total 100%** | **Total 100%** | | |
| Importance des ventes interfiliales (France/Etranger) 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) | tissage manutention filteries | verre plat emballage | text.(fils,fibres) santé | vitrage/fibres Canalisations | métallurgie aciers spéciaux mécanique | matériel médical électro. grand public |

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 rencentrant 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 réseaaux 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.

## 2 - **La dynamique des petites et moyennes entreprises appréhendée à travers les problèmes de la sous-traitance et de l'internationalisation** (21)

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 entreprise les plus puissantes et les plus internationalisées — le pôle dominant de notre appareil productif — 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 du CERESSEC (22) était donc de rassembler des éléments prospectifs sur l'évolution à moyen terme des entreprises françaises de sous-traitance et, particulièrement,

(21) Etude suivie et ici présentée par D. Borot, chargé de mission au SESAME.

(22) 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.

sur leur capacité à se développer ou simplement à se maintenir face au redéploiement national et international des grandes 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'ordres 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 commercialislation propre de certaines de leurs fabrications.

## 2 - *La sous-traitance, outil structurel d'aide à l'expansion ou externalisation conjoncturelle ?*

### a) *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 » (23). 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 » (24). 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 ;

— 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 enterprise 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 rentalbité 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 structural 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

(23) Définition de la Charte de la sous-traitance publiée en 1972 par le CENAST.

(24) Définition du Guide contractuel des relations de sous-traitance publié par le CENAST en 1975.

traduire par une baisse de la compétitivité et de la vitalité de l'ensemble du secteur.

b) *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'orde. 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.

c) *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 (25) et concerne environ 30 000 entreprises dont 70 % sont des PMI.

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 1977.

Tableau n° 3

**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 % |
| Transformations 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 % |
| Industries aéronautiques | 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 | |

(25) 41 milliards en 1975 in **Commission technique de la sous-traitance.** Etudes de politique industrielle n° 20, 1979.

## 2 - *L'avenir de la sous-traitance*

### a) *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 forme de 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 d'abord le marché local, mais la firme négocie une baisse du taux d'intégration locale en échange d'une réexportation en grande série de certains organes (ressorts, roulements, etc.), 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.

### b) *La stratégie des donneurs d'ordre en matière 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 des 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 importations 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 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. En ce qui concerne les pièces simples et légères, le marché de la sous-traitance s'ouvrira le plus en plus aux PVD pour les fabrications à fort coefficient de main-d'œuvre.

c) *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 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 maximale 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.

d) *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 décisions 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, 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). Dans ce cas, la détention de monopoles technologiques dans des domaines de pointe permet à un équipementier de choisir le constructeur qu'il entend faire bénéficier de son 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 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. La précarité de la situation de beaucoup de sous-traitants 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 indsutriels voisins pour les fabrications de haute technicité, soit des filiales réexportatrices dans les pays en développement pour les fabrications de moindre technicité.

## 3 - 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 » (26) répond à un souci de vérification. Elle a en effet pour objet de nuancer, voire d'infirmer, 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 des établissements industriels de la région grenobloise permet de préciser cette approche statistique globale, de distinguer notamment ce qui ressortit aux analyses en termes d'établissements de ce qui ressortit aux 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*

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

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

— une grande *stabilité* de la part des établissements de *taille moyenne* (de 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 relativements dispersée : cuirs et chaussures, textile et habillement, bois et ameublement, IAA, imprimerie.

Tableau n° 4

**POIDS DES ETABLISSEMENTS DE TAILLE MOYENNE DANS LES DIFFERENTS SECTEURS**

| 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 et 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 Matières plastiques | 43,58 | 34,70 | 43,2 | 36,1 |
| I A A | 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 T.P. | 34,78 | 6,79 | 37,8 | 8,0 |
| Constr. électr. | 32,66 | 55,81 | 33,0 | 56,2 |
| Nav. Aéro. Arm. | 17,13 | 76,67 | 16,0 | 77,5 |
| Constr. autom. | 15,66 | 80,40 | 15,5 | 80,3 |
| Ensemble Industrie + BTP | 36,98 | 28,65 | 40,7 | 29,3 |

b) *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 : textiles, 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 n° 5

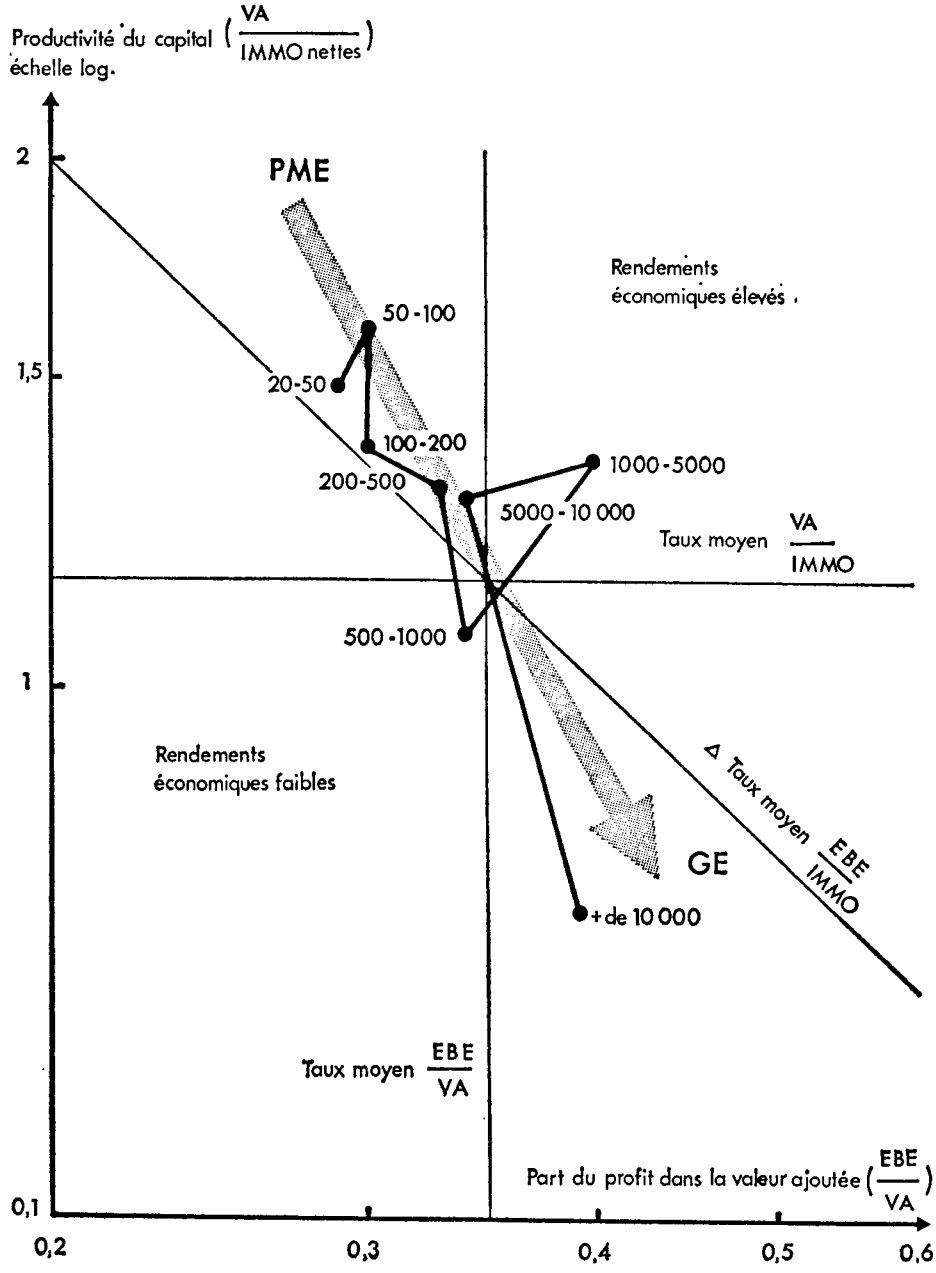
**RÉPARTITION DES SALARIÉS ENTRE LES ENTREPRISES DE DIFFÉRENTES TAILLES AU 31.12.75**
(d'après les B.I.C.)

| | Répartition des salariés, du secteur | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Entrep. de 0 à 19 sal. % | Entrep. de 20 à 499 sal. % | Entrep. de + de 500 salariés % | Nbre d'entr. employant entre 20 et 499 salariés | Effec. total du secteur |
| T 20 Bois, meubles, divers | 20,5 | 65 | 14,5 | 3 288 | 331 180 |
| T 19 Cuirs et chaussures | 8,4 | 60,9 | 30,7 | 965 | 124 985 |
| T 18 Textile habillement | 9,7 | 56,4 | 33,9 | 4 412 | 625 194 |
| T 13 Fond. et trav. des mét. | 15,0 | 54,9 | 30,1 | 3 910 | 477 054 |
| T 14 Construction mécanique | 8,9 | 53,5 | 37,6 | 3 725 | 544 103 |
| T 21 Papier carton | 4,3 | 53,3 | 42,4 | 704 | 131 576 |
| T 22 Imprimerie, presse, édit., | 17,4 | 52,1 | 30,5 | 1 761 | 220 432 |
| T 09 Mat. de constr. et min. divers | 14,1 | 47,8 | 38,1 | 1 439 | 197 569 |
| T 24 Bâtiment Génie Civil et Afric. | 31,8 | 45,3 | 22,9 | 12 399 | 1 567 172 |
| T 12 Parachimie | 3,8 | 44,2 | 52,0 | 786 | 189 592 |
| T 03 Autres produits alim. | 28,8 | 36,9 | 34,3 | 1 794 | 363 248 |
| T 23 Caoutch. transf. des mat. plastiques | 5,4 | 35,3 | 59,3 | 998 | 215 418 |
| T 15 A Mat. électrique | 2,5 | 22,7 | 74,8 | 1 282 | 503 495 |
| T 02 Viande et lait | 77,0 | 22,2 | 0,8 | 1 049 | 141 617 |
| T 08 Non ferreux | 3,3 | 19,4 | 77,3 | 126 | 71 399 |
| T 10 Verre | 7,4 | 18,7 | 73,9 | 208 | 80 223 |
| T 15 B Equipement ménager | 2,4 | 16,4 | 81,2 | 160 | 99 412 |
| T 17 Nav. Aéro Armemt. | 2,1 | 13,8 | 84,1 | 245 | 16 739 |
| T 16 Transp. terrestre | 1,3 | 11,4 | 87,3 | 620 | 519 001 |
| T 07 Min. et mét. ferreux 1re Transf. acier | 0,3 | 8,0 | 91,7 | 152 | 258 631 |

Source : **Collections de l'INSEE E 64**

Figure n° 1

**CORRELATION ENTRE LA PART DU PROFIT DANS LA VALEUR AJOUTEE ET LA PRODUCTIVITE 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 exlus) 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 augmente : 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 effectfis 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 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

Tableau n° 6

**AGGLOMERATON DE GRENOBLE : EVOLUTION DES EFFECTIFS SUIVANT LA TAILLE DES ETABLISSEMENT INDUSTRIELS - ENSEMBLE INDUSTRIE**

| Taille des établissements | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 10 - 49 | 4 628 | 5 111 | 5 030 | 5 115 | 5 230 | 5 429 | 5 351 | 5 393 | 5 520 | 5 633 |
| 50 - 99 | 2 590 | 2 840 | 2 810 | 3 024 | 3 201 | 3 401 | 3 396 | 3 462 | 3 336 | 3 133 |
| 100 - 499 | 12 960 | 13 513 | 13 207 | 4 115 | 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 n° 7

**AGGLOMERATION DE GRENOBLE : EVOLUTION DES EFFECTIFS DES ETABLISSEMENTS INDEPENDANTS ET DEPENDANTS 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 | 30 070 | 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 | 6 238 | 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 : Etablissement ne dépendant pas de grands groupes
D : Etablissements dépendant de grands groupes

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 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. Celles-ci 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.

## 4 - **Redéploiement industriel et espace économique**

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 pro-

ductif. 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 » (27) 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 bipolarisaiton 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 des 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.

L'élévation de l'intensité capatilistique de l'industrie, liée aux progrès techniques et à la diffusion des formes tayloristes et fordistes d'orga-

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

nisation 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 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 vingt ans. Si la croissance en volume de la section des biens de production et 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 capitalistique.

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 avals 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 de 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, 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, 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 % de 1974 à 1978 et les effectifs du BTP diminuent de 200 000 actifs pendant la même période.

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 des échanges internationaux 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'ils assignent 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 USA 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. La 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 international, le BTP très peu. Si les grands constructeurs automobiles tendent à internationaliser leur production, les firmes de machines-outils 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 USA, 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.

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 encore 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 deux tiers 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 70 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, devraient 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 (28). 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

(28) Renault-Machine-Outil.

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 périurbanisation 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 grands 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 auto-suffisantes 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'Ile-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-traitance, 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, 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 dans 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 démarche 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 bipolaire 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.

1) *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 contrôlée 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 filières productives. 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 région et divers pays) accentuent considérablement les 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 d'intégration 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 la généralisation de leur 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 PME 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 que *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 suffisomment et de se tenir au niveau de l'évolution technique. C'est alors la grande firme 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.

### 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 axe 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.

### 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, de plus en plus, à l'ensemble des prestations qui les entourent, les précèdent (à l'amont) ou au contraire les valorisent (à l'aval) : 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 de ces facteurs de développement se situent au confluent des activités de services et des activités indus-

trielles. Ces questions amènent également celles du développement régional dans le schéma de bipolarisation industrielle.

## 2 - **Les établissements de production et leur environnement local**

• *Espace des entreprises et espace géographique*

Comme nous en faisions 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.

• *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 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 bien 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.

• *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.

• *Spécialisation et despécialisation*

Une analogie se dessine donc entre la stratégie des groupes qui vise 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 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,* uni-sectorielle ou uni-fonctionnelle, déséquilibrée et extravertie, et *spécialisation de développement,* suscitant un tissu local d'activités interdépendantes et davantage autocentrées.

## Conclusion

Ainsi, le phénomène de bipolarisaiton industrielle nous semble-t-il un des traits majeurs de l'évolution actuelle des structures de l'appareil productif, de ses différenciations et de son fonctionnement.

Sans doute, l'analyse peut-elle être poussée plus loin et les conséquences de la bipolarisation peuvent être tirées dans bien des domaines : qu'il s'agisse par exemple de formation professionnelle, d'innovation et de diffusion de la technologie, de financement des investissements, ou encore de politique commerciale, les deux pôles de l'industrie ne sont pas dans des situations identiques et n'appellent donc pas les mêmes mesures des politiques correspondantes.

Nous nous en tiendrons ici à quelques aspects touchant au développement régional.

Nous constatons tout d'abord que, implicitement du moins, la bipolarisation était déjà entrée dans les pratiques de l'aménagement du territoire des années récentes. Comment, en effet, ne pas mettre en parallèle le schéma bipolaire et le dédoublement du système des aides à l'industrie mis en œuvre par l'aménagement du territoire ? Celui-ci se partage actuellement, en effet, entre : d'une part, le système traditionnel des primes de développement régional, dont la taille moyenne des projets aidés a diminué avec les années et dont les dossiers sont, à l'exception des plus importants, instruits au niveau départemental ; d'autre part, la partie des primes de développement régional encore traitée au niveau central par négociation avec les grandes entreprises, mais aussi les primes du Fonds spécial d'adaptation industrielle, créé en 1978, qui concentrent des moyens importants dans quelques zones en crise et sur des projets industriels de grande taille.

Mais le schéma bipolaire peut être appliqué à une conception plus globale du développement industriel régional, considérant à la fois l'investissement productif lui-même, mais aussi l'ensemble des conditions de développement des entreprises, et notamment les services à la production qui jouent, en période de restructuration, d'adaptation, un rôle décisif.

En effet, 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 qu 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 ces 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.

Les questions ainsi soulevées par la mise en lumière de la tendance à la bipolarisation du système industriel appellent donc la recherche de politiques et d'investissements adaptés, pour prendre en compte les différenciations qui marquent les relations entre les firmes et le tissu économique qui les environne dans les politiques de développement. Du reste, cette prise en compte est peut-être déjà engagée dans les mille actions ponctuelles, apparemment juxtaposées sans conception unifica-

trice, qui constituent l'activité permanente d'animation de multiples instances locales et l'armature de récents plans régionaux.

Mais, plus fondamentalement, l'apport de l'analyse de la bipolarisation nous semble la formulation qu'elle a permis d'une problématique du développement régional, telle que nous l'avons esquissée ci-avant. Reconsidérer en effet la notion de « tissu économique local » à la lumière des conditions actuelles de restruturation industrielle, insister sur les caractéristiques endogènes ou exogènes de certains types de croissance régionale, sur la maîtrise locale du développement, souligner la nécessité de définir un chemin spécifique de spécialisation, propre à chaque région, c'est tenter d'appréhender à la fois les questions de l'aménagement du territoire et de l'action régionale dans les circonstances actuelles. Questions qui seront parmi les questions essentielles des années à venir, quand la relance de la planification et la décentralisation de l'Etat viendront redéfinir les rôles et responsabilités de l'ensemble des parties prenantes au développement des régions françaises.

C'est dire que le problème de la bipolarisation industrielle n'est pas une simple question technique ou scientifique, affaire des seuls spécialistes, mais s'inscrit dans un débat public auquel nous n'avons d'autre ambition ici que de participer.

Michel Savy et Antoine Valeyre
chargés de mission au SESAME

**Document I**

# LE REDÉPLOIEMENT INTERNATIONAL DES GRANDES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

Cette étude a été réalisée par la société

ACT

Jean-Yves Barrère François Gèze Francis Ginsbourger

# AVERTISSEMENT

L'étude menée par la société ACT sur « le redéploiement international des grandes entreprises industrielles : ses conséquences sur l'espace économique français »* à la demande du SESAME-DATAR, visait deux objectifs principaux :

— d'une part, l'appréciation globale de l'importance et du rôle des groupes d'entreprises dans l'économie française ;

— d'autre part, l'appréciation des stratégies de développement et de localisation poursuivies par les firmes les plus engagées dans le mouvement d'internationalisation de la production, et leurs conséquences sur l'emploi et l'espace économique français.

A l'intersection de ces deux problématiques, une hypothèse centrale était posée : les grands groupes industriels internationalisés ou en voie d'internationalisation sont aujourd'hui les principaux acteurs du redéploiement de l'économie française.

Il convenait donc tout d'abord, et c'est l'objet de la première partie du résumé qui est présenté ci-après, d'étayer cette hypothèse, et, en particulier, de démontrer l'importance prépondérante des grands groupes industriels dans le mouvement des investissements français à l'étranger.

Une telle approche, comme on va le voir, se heurte à deux types de difficultés : l'inexistence statistique du groupe d'entreprises, comme entité de décision et de capital, est sans doute la principale ; du moins, les travaux relativement épars prenant pour base d'investigation la notion de « groupe » rendaient-ils difficile une approche systématique du rôle de ceux-ci dans le commerce extérieur global comme dans les mouvements d'investissements vers l'étranger. Une autre difficulté était liée aux lacunes de l'information concernant le mouvement global d'investissements à l'étranger de l'industrie française.

Les données exploitables, à cet égard, sont essentiellement les mesures de flux d'investissements directs vers l'étranger telles qu'elles sont fournies par la Banque de France ; ces données sont exprimées en termes de flux et non de stocks, et ne concernent que les seules sorties de capitaux depuis la France, à l'exclusion des investissements financés sur place (bénéfices réinvestis, contribution des pays d'accueil, crédits internationaux). Ces données ne permettent guère d'apprécier l'importance relative des immobilisations à l'étranger de l'industrie française, ni la part relative d'investissements effectués par l'industrie en France et à l'étranger. De façon plus générale, la dimension financière de l'internationalisation était donc difficile à saisir.

Pour autant, les enseignements de l'approche macro-économique ne sont pas négligeables, en particulier en ce qui concerne les tendances de commerce extérieur selon les zones géographiques et les secteurs

* **Le redéploiment international des grandes entreprises industrielles,** par Jean-Yves Barrere, François Geze, Francis Ginsburger. On trouvera ici un résumé de cette étude, et notamment les conclusions essentielles des monographis réalisés sur six groupes : ces monographies, qui figurent dans un rapport final de 350 pages, n'ont pas pu être reproduites ici dans leur intégralité.

d'activité ; mais il est apparu difficile de faire correspondre le niveau macro-économique avec celui de l'étude de six groupes choisis.

La deuxième partie de l'étude, dont nous présentons ici les conclusions essentielles, comporte six monographies de groupes ; l'échantillon en a été choisi, en accord avec le SESAME-DATAR, de façon à couvrir les trois grands secteurs de l'industrie : biens de consommation (DMC et BSN-Gervais-Danone), biens intermédiaires (SGM et Rhône-Poulenc), biens d'équipement (Creusot-Loire et Thomson-Brandt).

Le choix de ces groupes ne prétend pas à une quelconque représentativité statistique, et la tentative de la généralisation doit être menée avec prudence.

Elle demeure cependant possible, pour deux raisons :

1. En premier lieu, les groupes étudiés sont de taille importante (sauf DMC) et ils contribuent de ce fait dans une large mesure à orienter l'internationalisation des groupes industriels en France : ils représentent 16 % du CA total et 23 % des effectifs totaux des cinquante premiers groupes présents en France. Mais ces proportions sont plus importantes si on les rapporte aux grands secteurs : BSN représente 43 % des effectifs sur cinq principaux groupes des IAA ; SGPM et Rhône-Poulenc représentent 40 % des effectifs des douze principaux groupes des biens intermédiaires ; Thomson-Brandt et Creusot-Loire, 28 % de ceux des onze groupes des biens d'équipement ; et DMC 28 % des effectifs des quatre groupes des biens de consommation. Le poids des groupes de l'échantillon est encore plus important, si on ne considère que les seuls groupes français assez fortement internationalisés : les deux plus importants groupes étudiés, SGPM et Rhône-Poulenc sont, avec la RNUR et PSA et un nombre restreint d'autres firmes (PUK, Michelin, Air liquide, CGE, Lafarge) ceux qui contribuent le plus à définir le « profil d'intervention » à l'étranger des « multinationales » françaises.

Si on laisse de côté le secteur des transports, où les groupes jouent un rôle modeste, trois « secteurs » importants du point de vue de l'internationalisation n'étaient pas « représentés » par notre échantillon : l'énergie (CFP et ELF-Aquitaine), le secteur minier (où les principaux groupes engagés sont PUK et Imetal), et l'automobile (RNUR et PSA). L'internationalisation des groupes à dominante énergétique ou minière présente des contraintes spécifiques fort différentes de celles des groupes strictement industriels, et était à ce titre exclue du champ de l'étude. Ce n'est bien sûr pas le cas des groupes automobiles, qui avaient toutefois été écartés — en accord avec le SESAME — pour d'autres raisons ; l'internationalisation de ces groupes présente certaines caractéristiques originales (établissement d'une DIT inter-filiale assez poussée) qu'il aurait été intéressant de prendre en compte. Mais outre que celles-ci sont relativement bien connues grâce à plusieurs études récentes, elles restent pour l'instant assez spécifiques au « produit automobile ». On conservera cependant présent à l'esprit que les « généralisations » qui pourront être avancées dans les pages qui suivent sont exclusives du cas de l'automobile (sauf précision contraire) ;

2. Mais le facteur qui nous semble décisif est la convergence assez remarquable relevée dans les formes, les modalités et la localisation des implantations à l'étranger des groupes étudiés, malgré leur disparité (secteurs d'activité, taille), qui avait été justement un des critères du choix de l'échantillon. Comme on le verra ces indications recoupent assez largement celles que l'on avait données dans la première partie de l'étude sur les flux d'investissements français vers l'étranger, indications dont on avait pourtant souligné la fragilité. Les monographies précédentes auront donc permis de constituer une typologie des diffé-

rentes formes d'internationalisation des groupes industriels français, et une typologie des effets sur l'emploi en France qui leur sont associés, qui sont à notre avis relativement complexes.

Une deuxième réserve, enfin, s'impose : elle touche à la saise de l'impact proprement régional (en France) de l'internationalisation des groupes industriels étudiés. L'information recueillie dans le cadre de cette étude se fonde sur trois types de sources : les études et documents existants (DAFSA-analyse, rapports d'activité, monographies ou études économiques existantes), l'utilisation de la presse spécialisée, enfin les enquêtes directes que nous avons menées auprès des groupes ; nous avons fait figurer, en annexes, les principaux indicateurs du niveau d'internationalisation des 50 premiers groupes industriels en 1977 (la base de référence était le Nouvel Economiste, qui propose chaque année un classement selon les chiffres d'affaires hors-taxe) tels que les informations rendues publiques par les groupes permettent de les appréhender. Ces tableaux, de par leurs lacunes mêmes, indiquent les difficultés d'accès à une formation « fine » des données de redéploiement des groupes. Les entretiens qui nous ont été accordés par des responsables de six groupes étudiés ont permis, pour une large part, de s'affranchir de ces difficultés ; les aspects sectoriels et géographiques du redéploiement à l'étranger de ces groupes ont donc pu être relativement bien cernés. Mais les conséquences les plus immédiates du redéploiement sur les régions et les établissements de production en France resteraient à analyser — pour autant que les liens entre les restructurations en France et le redéploiement à l'étranger tendent à s'affirmer.

A notre sens, l'intérêt de cette étude essentiellement empirique sera sans doute de remettre en cause un certain nombre d'idées reçues sur le « redéploiement » et la « nouvelle division internationale du travail », dont la réfutation ne pouvait s'appuyer que sur une analyse précise des faits.

• Une premier constat important est celui de *l'ancienneté relative de l'internationalisation des groupes industriels français :* la part la plus importante de leurs implantations à l'étranger est largement antérieure à 1970, et même le plus souvent à la seconde guerre mondiale. Et la décennie écoulée a été d'abord marquée par la *restructuration* des activités françaises des groupes (survenant après une phase rapide de croissance externe de 1966 à 1972), *et la croissance de leurs exportations* à destination des autres pays industrialisés, plus que par le développement de leurs investissements à l'étranger ;

• second constat : l'internationalisation des groupes industriels français est *prioritairement dirigée vers les autres pays industrialisés,* au premier rang desquels l'Allemagne fédérale, les Etats-Unis, et certains pays d'Europe du Sud, puis vers le Brésil, et très secondairement vers les autres pays du Tiers Monde : on n'observe donc pas de tendance à la mise en place d'une « nouvelle DIT » dans laquelle la France (et les les autres pays du centre) conserverait les activités productives à fort contenu technologique, les activités « banalisées » étant délocalisées par les firmes multinationales vers les pays de la périphérie. Au contaire, l'internationalisation des groupes industriels tend dans la période récente (depuis 1978-79) à renforcer une DIT « intra-branche », ou plutôt « intra-produits », à un niveau très fin, entre les principaux pays industrialisés. Le rôle des activités « délocalisées » (ou contrôlées directement) dans le Tiers Monde n'est pas négligeable, mais il reste secondaire par rapport à cette grande tendance ;

• troisième constat : sur la période étudiée, les implantations à l'étranger des groupes industriels français correspondent *principalement à une stratégie directe des marchés d'implantation,* et marginalement à une articulation au niveau mondial des différents segments des filières

productives, localisés dans différents pays en fonction de leurs « avantages comparatifs » respectifs.

En synthèse, et quitte à être schématique, on peut dire que durant la période 1972-78, la restructuration des filiales françaises, et la poursuite de l'internationalisation ont été menées par les groupes étudiés de façon relativement indépendante, du point de vue de la cohérence et des priorités sectorielles, les effets (positifs ou négatifs) de l'internationalisation sur l'emploi restant du second ordre par rapport à ceux de la restructuration. L'hypothèse prospective qui se dégage de l'étude est que cette déconnection relative des deux mouvements (restructuration/internationalisation) prend fin à partir de 1978/79, et que l'affirmation récente pour la plupart des groupes industriels étudiés d'un axe sectoriel de développement privilégié concernera à l'avenir aussi bien les activités françaises que les activités étrangères des groupes. Dans cette hypothèse, les stratégies de « division internationale du travail » devraient s'affirmer par rapport aux stratégies de « conquête des marchés », *et les effets les plus importants de l'internationalisation des groupes sur l'espace économique seraient donc encore à venir.* Les « effets directs » sur l'emploi relevant directement des groupes risquent d'être secondaires par rapport aux « effets indirects » sur les emplois « périphériques » aux groupes (intérim, travail en régie, sous-traitance), et plus encore sur le reste de l'économie : affaiblissement de la « cohérence sectorielle » de l'appareil productif, risques de disparition des PME de secteurs industriels dont se seraient dégagés les grands groupes français, face à la concurrence de certains pays du Tiers Monde, et surtout des autres groupes multinationaux « spécialisés ».

Première partie

# LE REDÉPLOIEMENT DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE : ÉLÉMENTS D'APPROCHE MACRO-ÉCONOMIQUE

# I. LE REDEPLOIEMENT DES ECHANGES EXTERIEURS DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE

## 1 - Le rôle croissant des échanges extérieurs pour l'industrie...

L'importance accrue du commerce extérieur est sans conteste l'un des traits majeurs de la croissance de l'industrie française dans les années soixante-dix. D'une part les importations représentent une part régulièrement croissante du marché intérieur des produits industriels : celle-ci est passée de 19,3 % en 1970 à 25,6 % en 1978. D'autre part et surtout, une proportion de plus en plus importante de la production industrielle et destinée à l'exportation : 20,8 % en 1970, 29,6 % en 1978 (cf. tableau n° 1 et 2).

La croissance du volume des échanges industriels s'est accompagnée de celle de l'excédent commercial correspondant, de 6,3 milliards de francs en 1970 à 49,1 milliards de francs en 1978, permettant de combler partiellement le déficit croissant de la balance énergétique. Le taux de couverture des échanges industriels en francs constants est cependant resté stable sur la période (autour de 105 à 110 %), et c'est en fait l'amélioration des termes de l'échange qui a permis un léger accroissement du taux de couverture en valeur (1) (*).

Tableau n° 1

**LE ROLE CROISSANT DES ECHANGES EXTERIEURS POUR L'INDUSTRIE FRANÇAISE**

(en francs courants)

| Années | IMPORTATIONS Marché intérieur (1) (2) | EXPORTATIONS Production distribuée de l'industrie (2) |
|---|---|---|
| 1970 | 19,3 % | 20,8 % |
| 1971 | 19,5 % | 21,4 % |
| 1972 | 20,5 % | 22,1 % |
| 1973 | 21,6 % | 23,0 % |
| 1974 | 24,4 % | 25,3 % |
| 1975 | 21,8 % | 26,2 % |
| 1976 | 24,7 % | 27,0 % |
| 1977 | 25,2 % | 29,0 % |
| 1978 | 25,6 % | 29,6 % |

(1) Marché intérieur : production distribuée + importations et droits de douanes — exportations hors marges

(2) Hors IAA.

**Source :** INSEE, Comptes de la Nation 1978 (tableau des Entrées-Sorties). INSEE, Les comptes de l'industrie en 1978, document C 76.

(*) Les notes renvoient aux références bibliographies énumérées en annexe du présent chapitre.

Tableau n° 2

**EVOLUTION DES ECHANGES EXTERIEURS DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE**

(en millions de francs courants)

| | Biens intermédiaires | | | Biens d'équipement | | | Biens de consommation courante | | | Ensemble industrie | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | X | I | P | X | I | P | X | I | P | X | I | P |
| 1970 | 28 686 | 33 213 | 150 627 | 35 432 | 29 499 | 129 359 | 15 862 | 11 230 | 104 255 | 79 980 | 73 942 | 384 241 |
| 1971 | 30 050 | 34 227 | 159 571 | 41 942 | 33 587 | 144 953 | 18 308 | 13 397 | 116 876 | 90 300 | 81 211 | 421 400 |
| 1972 | 33 638 | 39 192 | 174 872 | 48 096 | 39 084 | 160 188 | 21 539 | 16 353 | 132 044 | 103 273 | 94 629 | 467 104 |
| 1973 | 42 510 | 49 581 | 206 361 | 56 356 | 46 767 | 186 735 | 25 766 | 19 843 | 149 859 | 124 632 | 116 191 | 542 955 |
| 1974 | 69 448 | 76 268 | 283 434 | 71 872 | 59 072 | 220 996 | 31 397 | 26 701 | 177 124 | 172 717 | 162 041 | 681 554 |
| 1975 | 62 478 | 61 811 | 262 898 | 89 139 | 56 792 | 249 284 | 30 672 | 26 311 | 182 401 | 182 289 | 144 914 | 694 583 |
| 1976 | 71 901 | 80 187 | 305 051 | 111 097 | 79 203 | 297 440 | 35 321 | 35 990 | 205 454 | 218 319 | 195 380 | 807 945 |
| 1977 | 85 694 | 87 111 | 332 874 | 129 653 | 86 799 | 328 296 | 42 866 | 41 940 | 229 931 | 258 213 | 215 850 | 891 101 |
| 1978 | 94 815 | 94 998 | 361 391 | 144 248 | 95 757 | 356 969 | 48 043 | 47 286 | 252 774 | 287 106 | 238 041 | 971 134 |

X : Exportations FOB
I : Importations CAF
P : Production distribuée

**Source :** INSEE. Les comptes de l'industrie en 1978, doc. C. 76.

C'est le mérite des travaux d'Hugues Bertrand sur l'analyse sectorielle de la croissance française de l'après-guerre (2), d'avoir mis en évidence la rupture profonde signifiée par cette expansion des échanges, dès la fin des années soixante : « Après 1968, en quelques années tout change, la problématique s'inverse, l'objet de la politique économique n'est plus d'établir le savant dosage (entre augmentation du pouvoir d'achat des travailleurs et augmentation de la productivité dans la section des biens de consommation), mais de prendre une place, la meilleure possible, et de la préserver, dans la division internationale du travail » (3). En d'autres termes, il s'agit désormais « d'opérer une certaine déconnexion entre salaires et débouchés, en tentant d'accoître la compétitivité de la production (en comprimant les salaires) pour se trouver des débouchés supplémentaires à l'extérieur » (4).

Cette politique de « redéploiement », stratégie actuelle de la plupart des capitalismes avancés apparaît en fait comme une tentative de faire face à la contradiction caractéristique de la crise structurelle du système capitaliste mondial ouverte à partir de 1967/1968, et que l'on peut formuler ainsi : au niveau global, et contrairement à la période précédente, « aucun niveau du partage salaires/profits n'assure à la fois des profits et des débouchés suffisants pour assurer une reprise de l'investissement » (4).

Manifestation de cette grise globale, la récession économique de 1974/1975 n'en est donc qu'une étape, mais elle conduit à une accélération du processus de « redéploiement » amorcé cinq ans auparavant. Ainsi, alors que la croissance annuelle de la production industrielle française sur la période 1970/1973 (6,8 % par an en moyenne) était imputable à la fois à la croissance des exportations (contribution de 2,9 %) et à celle des ventes sur le marché intérieur (contribution de 3,9 %), la croissance plus faible de la production industrielle sur la période 1973/1977 (1,8 % par an en moyenne) est imputable exclusivement aux exportations (pour 2,1 %) la contribution de la demande interne étant légèrement négative sur la période (— 0,3 %) (5).

## 2 - ...particulièrement marqué dans le secteur des biens d'équipement

Mais l'évolution globale que l'on vient d'esquisser se conjugue avec un redéploiement sectoriel des échanges : le secteur des biens d'équipement, qui était déjà le plus « extraverti » dans la période précédente, est celui qui s'internationalise le plus rapidement dans les années soixante, et surtout dans les années soixante-dix. Et dans la période 1973/1977, la contribution des exportations à la croissance de la production s'affirme encore pour les biens d'équipement, ce qui permet aux branches correspondantes de maintenir une croissance relativement soutenue (+ 4,3 % par an) ; le phénomène est en revanche beaucoup moins marqué pour les secteurs de biens intermédiaires, et surtout ceux de biens de consommation (5).

Cette évolution est bien sûr l'effet du poids différent des exportations dans la production des secteurs considérés : en 1978, les exportations représentent plus de 40 % de la production de biens d'équipement, 26 %

de celle de biens intermédiaires, et 19 % seulement de celle de biens de consommation courante (soit 30 % pour l'ensemble de la production industrielle). Elle est aussi l'effet d'une « internationalisation » beaucoup plus rapide sur la période 1970/1977 pour le secteur des biens d'équipement que pour les deux autres secteurs (cf. tableau n° 3).

Tableau n° 3

**EVOLUTION DE L'IMPORTANCE DES ECHANGES EXTERIEURS PAR GRANDS SECTEURS**

| (en pourcentage) | Part des exportations dans la production | | Part des importations dans la production | |
|---|---|---|---|---|
| | 1970 | 1978 | 1970 | 1978 |
| Biens d'équipement | 19,0 | 26,8 | 22,0 | 26,3 |
| Biens intermédiaires | 27,4 | 40,4 | 22,8 | 26,8 |
| Biens de consommation | 15,2 | 19,0 | 10,8 | 18,7 |
| Total industrie | 20,8 | 29,6 | 19,2 | 24,5 |

**Source :** d'après tableau n° 2

Tableau n° 4

**IMPORTANCE DES ECHANGES EXTERIEURS DANS LES DIFFERENTES BRANCHES INDUSTRIELLES EN 1976**

| | Part des exportations dans la production distribuée | Part des importations dans la production distribuée | Part du secteur dans la production distribuée de l'ensemble de l'industrie |
|---|---|---|---|
| • BIENS INTERMEDIAIRES | 23,3 | 27,0 | 37,6 |
| — Minerais et métaux ferreux | 30,0 | 29,1 | 6,8 |
| — Minerais et métaux non ferrreux | 51,3 | 87,4 | 2,3 |
| — Matériaux de construction | 9,2 | 15,1 | 4,0 |
| — Chimie de base | 29,5 | 18,8 | 1,1 |
| — Verre | 40,8 | 40,3 | 6,5 |
| — Fonderie, travail des métaux | 13,1 | 10,5 | 8,8 |
| — Papier, carton | 11,6 | 25,7 | 3,9 |
| — Caoutchouc, matières plastiques | 22,9 | 19,0 | 4,2 |
| • BIENS D'EQUIPEMENT | 38,2 | 26,2 | 37,0 |
| — Construction mécanique | 43,8 | 34,2 | 10,8 |
| — Matériels électriques et électroniques professionnels | 34,0 | 28,8 | 7,6 |
| — Construction navale, aéronautique, armement | 37,3 | 18,6 | 4,8 |
| — Biens d'équipement ménagers | 24,2 | 52,6 | 1,7 |
| — Matériel de transport terrestre | 37,8 | 19,6 | 12,1 |
| • BIENS DE CONSOMMATION | 16,0 | 18,1 | 25,4 |
| — Parachimie, pharmacie | 18,9 | 11,2 | 5,3 |
| — Textile, habillement | 21,6 | 21,4 | 9,4 |
| — Cuirs, chaussures | 20,8 | 25,1 | 1,6 |
| — Bois, meubles et industries diverses | 14,3 | 22,7 | 5,4 |
| — Presse, édition | 8,3 | 8,3 | 3,7 |
| | 27,5 | 24,5 | 100,0 |

**Source :** J.-P. Dubarry, A. Sanson-Carette (6)

Un examen plus détaillé des échanges extérieurs par branche, permet d'ajouter deux précisions intéresssantes (6) :

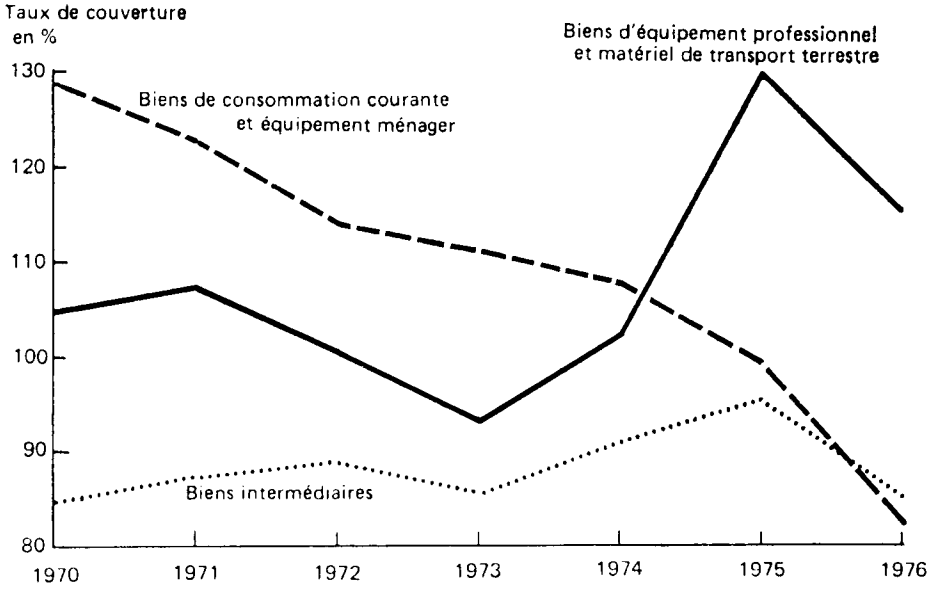
— « Dans de nombreux cas, si les exportations d'une branche sont fortes par rapport à la production, les importations ou produits correspondants le sont aussi, et réciproquement, si les exportations sont faibles, les importations le sont également » (cf. tableau 4) ;

— de plus, les branches les plus ouvertes sur l'extérieur (principalement dans les biens d'équipement) dégagent en général un solde commercial positif, alors que celles qui échangent relativement peu avec le reste du monde (surtout dans les biens de consommation) sont en général déficitaires.

La récession de 1974/1975 semble avoir contribué à accentuer ces traits, puisque le taux de couverture des échanges de biens de consommation courante s'est fortement dégradé à partir de 1973, principalement du fait d'une pénétration plus rapide des produits étrangers sur le marché national, alors qu'inversement, le taux de couverture des échanges de biens d'équipement s'améliorait notablement, principalement du fait d'une croissance plus rapide des exportations (cf. graphique n° 1).

Graphique n° 1

**TAUX DE COUVERTURE EN FRANCS CONSTANTS DES ECHANGES DE PRODUITS INDUSTRIELS**




**Source** : J.-P. Broclawski, R. de Villepin (1)

Globalement, ces différentes évolutions se traduisent par une déformation très marquée de la structure des échanges industriels de la France (cf. tableau 5), caractérisée par :

— la croissance très vive de la part des biens d'équipement dans les exportations industrielles (celle passe de 36 % en 1960 à 45 % en 1973, et 50 % en 1978) qui se fait au détriment des biens intermédiaires (dont la part relative passe de 37 % en 1960 à 33 % en 1978), et surtout des biens de consommation (respectivement 26 et 17 %).

— l'augmentation notable de la part des biens de consommation dans les importations de produits industriels (14 % en 1960, 20 % en 1978) et dans une moinde mesure de celle de biens d'équipement (34 à 40 %), qui entraîne un recul de la part relative des biens intermédiaires (53 à 40 %).

Cette transformation de la structure des échanges conduit donc à une évolution progressive de la place de la France dans la division internationale du travail, sans que celle-ci soit toutefois fondamentalement modifiée. La comparaison des performances respectives à l'exportation de la France et de l'Allemagne fédérale sur la période 1961/1976 (7) montre notamment une évolution inverse de certains trends dans les deux pays, surtout à partir de 1973 : la part des exportations françaises de biens d'équipement et de consommation durables dans le commerce mondial progresse de 0,6 point entre 1973 et 1976 (alors qu'elle recule de 2 points pour la RFA), et celle des biens de consommation courante se réduit de 0,8 point (alors qu'elle progresse encore légèrement pour la RFA).

Cette tendance est confirmée par une analyse plus détaillée de l'évolution des indices de spécialisation et de dépendance des principaux pays de l'OCDE par type de produit, menée par la CEE sur la période 1963/1976 (8). Celle-ci montre une amélioration régulière de la position française : dégagement progressif des activités les plus menacées par les exportations des « nouveaux pays industrialisés » (activités à faible contenu de capital humain et physique) ou les pays de l'Est (activités à fort contenu de capital physique et faible contenu de capital humain), spécialisation croissante pour les activités à fort contenu de travail qualifié.

Mais malgré ce « rattrapage », la position française reste beaucoup plus fragile que celle des trois pays leaders de l'OCDE (Etats-Unis, Japon, RFA) : moins « dégagée » que ces derniers des activités « banalisées », la France est nettement plus dépendante des importations de biens d'équipement et de biens intermédiaires, et demeure faiblement spécialisée dans la production des biens d'équipement pour les biens d'équipement.

Tableau n° 5

**STRUCTURE DES ECHANGES INDUSTRIELS**

(Francs constants 1970)

en %

| Branches industrielles | Structure des exportations | | | Structure des importations | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1960 | 1973 | 1977 (1) | 1960 | 1973 | 1977 (1) |
| Minerais, métaux ferreux, première transformation (sidérurgie) | 17,6 | 8,5 | 7,5 | 10,7 | 8,1 | 6,4 |
| Minerais, métaux non ferreux | 3,3 | 4,4 | 3,8 | 19,5 | 8,8 | 7,6 |
| Matériaux de construction | 2,6 | 1,5 | 1,2 | 4,0 | 2,4 | 2,2 |
| Verre | 1,1 | 1,2 | 1,1 | 0,3 | 0,8 | 0,9 |
| Chimie de base | 5,1 | 10,4 | 9,7 | 7,8 | 11,2 | 10,2 |
| Fonderie, travail des métaux | 3,4 | 3,4 | 4,0 | 2,5 | 3,6 | 3,7 |
| Papier, carton | 1,6 | 1,7 | 1,6 | 5,2 | 3,7 | 3,2 |
| Caoutchouc, matières plastiques | 2,5 | 3,7 | 3,6 | 2,7 | 3,2 | 3,5 |
| **Biens intermédiaires** | **37,2** | **34,8** | **32,5** | **52,7** | **41,8** | **37,7** |
| Construction mécanique | 10,3 | 13,8 | 15,1 | 16,4 | 15,2 | 13,0 |
| Matériel électrique professionnel | 4,4 | 9,3 | 11,4 | 5,4 | 12,5 | 15,9 |
| Construction navale, aéronautique, armement | 5,4 | 5,8 | 8,0 | 7,0 | 3,8 | 2,8 |
| Biens d'équipement ménager | 1,2 | 1,5 | 1,5 | 1,3 | 2,9 | 3,5 |
| Matériel de transport terrestre (dont automobile) | 15,2 | 14,9 | 14,3 | 3,6 | 7,4 | 8,0 |
| **Biens d'équipement** | **36,5** | **45,3** | **50,3** | **33,7** | **41,8** | **43,2** |
| Parachimie, pharmacie | 4,0 | 3,7 | 3,7 | 1,5 | 2,0 | 2,6 |
| Textiles, habillement | 13,6 | 10,2 | 8,1 | 5,8 | 7,5 | 8,4 |
| Cuirs, chaussures | 2,0 | 1,5 | 1,0 | 1,1 | 1,1 | 1,7 |
| Bois, meubles, industries diverses | 5,3 | 3,4 | 3,2 | 4,2 | 4,4 | 5,0 |
| Presse, édition | 1,4 | 1,1 | 1,0 | 1,2 | 1,5 | 1,5 |
| **Biens de consommation courante** | **26,3** | **19,9** | **17,0** | **13,8** | **16,5** | **19,2** |

1. Les échanges de 1977 ont été calculés en appliquant aux importations et aux exportations de 1976 en Francs 1970 les indices de volume (1977/1976) des importations et des exportations des comptes nationaux en 40 secteurs aux prix de 1976. Il ne s'agit donc pas strictement des échanges à prix 1970 mais l'écart sur les pourcentages est minime.

**Source :** M. Dolle (5)

## 3 - Le « redéploiement » géographique

De même, on observe que si l'orientation géographique des courants d'échange de l'industrie française s'est profondément modifiée lors des deux dernières décennies, la part des exportations (notamment pour les biens d'équipement) destinée aux autres pays industrialisés est sensiblement plus faible qu'en RFA, aux Etats-Unis, et au Japon.

En fait, il apparaît que l'essentiel de l'effort de reconversion géographique a été réalisé dans les années soixante, après l'ouverture des frontières européennes (9) : « La part de nos exportations vers la zone franc dans le total de nos exportations s'est vue réduite de 42 % en 1952 à 30 % en 1960 et à 10 % en 1970 ; dans le même temps, la part de nos

exportations à destination de la CEE à six passait de 16 % en 1952 à 50 % en 1970. » (10).

A partir de 1970, la part des pays industrialisés dans nos échanges industriels cesse de croître, et diminue même légèrement, surtout au profit des pays exportateurs de pétrole (cf. tableau 6). Globalement, on constate que « lorsque la pénétration étrangère s'est intensifiée, elle a eu essentiellement pour origine les pays membres de la CEE ; par contre la progression des exportations s'est faite grâce à un développement de nos ventes aux pays extérieurs à l'OCDE, c'est-à-dire les pays en voie de développement et les pays de l'Est. Ces évolutions recoupent celles constatées sur les produits : l'augmentation des importations en biens de consommation a pour origine des achats à la CEE, sauf dans l'automobile et l'équipement ménager où les producteurs japonais et espagnols ont fait une percée notable sur le marché français. Pour les biens d'équipement, la progression de la part exportée de notre production résulte des ventes hors OCDE » (6).

Tableau n° 6

**STRUCTURE PAR ZONE DE NOS ECHANGES**

en %

| | 1970 à 1973 (moyenne annuelle) | 1974 | 1975 | 1976 |
|---|---|---|---|---|
| **Importations en provenance de :** | | | | |
| Pays de la CEE à 9 | 55,0 | 47,6 | 49,0 | 49,6 |
| Autres pays de l'OCDE | 20,8 | 20,1 | 20,3 | 20,2 |
| Autres pays | 24,2 | 32,3 | 30,7 | 30,2 |
| dont : | | | | |
| — pays socialistes | 3,1 | 2,9 | 3,6 | 3,4 |
| — pays exportateurs de pétrole | 10,1 | 18,8 | 17,2 | 17,1 |
| — autres pays en voie de développement | 11,0 | 10,6 | 9,9 | 9,7 |
| Total des importations | 100 | 100 | 100 | 100 |
| **Exportations vers :** | | | | |
| Pays de la CEE à 9 | 55,1 | 53,2 | 49,2 | 50,6 |
| Autres pays de l'OCDE | 20,7 | 22,0 | 19,4 | 19,2 |
| Autres pays | 24,2 | 24,8 | 31,4 | 30,2 |
| dont : | | | | |
| — pays socialistes | 4,1 | 4,1 | 5,8 | 5,6 |
| — pays exportateurs de pétrole | 4,8 | 5,9 | 8,6 | 8,1 |
| — autres pays en voie de développement | 15,3 | 14,8 | 17,0 | 16,5 |
| Total des exportations | 100 | 100 | 100 | 100 |

**Source :** Douanes (Broclawski, Villepin) (1)

Il est important de souligner que de 1970 à 1976, le taux de couverture des échanges de produits industriels de la France avec l'OCDE soit s'est dégradé (cas des biens de consommation : de 121 en moyenne sur 1970/1973 à 90 en 1976), soit est resté régulièrement inférieur à 100 (autour de 75 pour les biens intermédiaires, de 80 pour les biens d'équipement) (1). La situation s'est améliorée sensiblement en 1977 et 1978, mais pas au point de remettre en cause ce qui apparaît comme l'une des principales caractéristiques du commerce extérieur de l'industrie française sur la période : c'est essentiellement l'excédent des échanges

et surtout des échanges d'automobiles et de biens d'équipement (*) avec les pays en voie de développement, et dans une moindre mesure avec les pays à économie planifiée, qui permet de dégager un solde global bénéficiaire en faisant plus que compenser le déficit structurel des échanges avec les pays industrialisés.

*BIBLIOGRAPHIE*


(1) Jean-Pierre Broclawski, Roland de Villepin - « *La mutation des échanges extérieurs de la France depuis 1970* ». Economie et statistique n° 94, novembre 1977.

(2) Hugues Bertrand - « *Une nouvelle approche de la croissance française de l'après-guerre : l'analyse en sections productives* ». Statistiques et études financières n° 35, 1978.

(3) Hugues Bertrand - « *Le régime central d'accumulation de l'après-guerre et sa crise* ». Critiques de l'économie politique, avril-septembre 1979.

(4) Alexandre Faire - « *Quelques vrais et faux débats sur la crise* ». Critiques de l'économie politique, avril-septembre 1979.

(5) Michel Dolle - « *Les branches industrielles avant et après 1974* ». Economie et statistiques n° 108, février 1979.

(6) Jean-Pierre Dubarry, Antoine Sanson-Carette - « *Les secteurs les moins ouverts sur l'extérieur sont les plus concurrencés* ». Economie et statistiques n° 94, novembre 1977.

(7) Yves Barou, Christian Gabet, Erwin Wartenberg - « *Croissance interne et compétitivité internationale* ». Economie et statistiques n° 105, novembre 1978.

(8) Commission des Communautés Européennes - « *Spécialisation internationale et division du travail industriel* » : essai de comparaison entre pays de la Communauté, Etats-Unis et Japon, Bruxelles, 23.2.1979.

(9) Bernard Guibert - « *La mutation de l'industrie : trente critères pour juger des forces et des faiblesses des vingts secteurs de l'industrie* », Economie et statistiques n° 68, juin 1975.

(10) Jacques Mistral - « *Vingt ans de redéploiement du commerce extérieur* ». Economie et statistiques n° 71, octobre 1975.

(11) Julien Haas - « *Les échanges français de produits industriels avec le Tiers Monde* ». in Y. Berthelot, G. Tardy, « Un défi économique du Tiers Monde », Documentation française, 1978.

(12) Michel Dolle - « *Développement des échanges avec le Tiers Monde et problèmes régionaux d'emploi* ». in Y. Berthelot, G. Tardy, op. cit.


(*) La part des pays en voie de développement dans les exportations françaises de biens d'équipement variait en 1975 de 25 à 50 % selon les types de produits concernés (11). Une décomposition plus fine (en NAP 600) montre que cette part peut atteindre jusqu'à 70 à 80 % pour certaines catégories (par exemple : chaudronnerie, matériel de travail des métaux, matériel électrique haute tension) (12).

# II. L'EVOLUTION RECENTE DES INVESTISSEMENTS FRANÇAIS A L'ETRANGER

Alors que le rôle et l'importance des investissements étrangers en France sont maintenant relativement bien connus grâce notamment au travail statistique du STISI (1) (2), la connaissance — tant qualitative que quantitative — des investissements industriels français à l'étranger reste en 1980 extrêmement partielle et insuffisante.

Pratiquement les seules données statistiques relativement fiables dont on dispose sont celles de la Banque de France (*), qui appréhendent au niveau de la balance des paiements l'ensemble des « investissements directs » et des « prêts à long terme » du secteur privé non bancaire, dont la plupart ont le caractère d'investissements directs (**). Outre l'inconvénient majeur que ces statistiques ne portent que sur les *flux* de capitaux (on ne dispose d'aucune information sérieuse sur les stocks), elles ne permettent d'appréhender que très partiellement le phénomène de l'investissement français à l'étranger :

— d'une part parce que ces statistiques ne décrivent qu'imparfaitement les exportations de capitaux aux fins d'investissement de la France vers l'étranger, du fait notamment des imprécisions qui pèsent sur la catégorie « prêt à long terme » et de la non prise en compte des investissements à l'étranger réalisés par d'autres acteurs que ceux du secteur privé non bancaire (banques, organismes financiers du secteur public) ;

— d'autre part et surtout parce qu'elles ne rendent pas compte de ce qui constitue la part la plus importante, et surtout majoritaire, du volume des investissements français à l'étranger : réinvestissement sur place des bénéfices, appels à l'épargne locale, emprunts sur les marchés internationaux des capitaux.

Malgré leurs insuffisances, il est tout de même apparu indispensable dans le cadre de cette étude de présenter dans ce chapitre de façon synthétique les quelques données statistiques dont on dispose, en s'efforçant de les replacer dans un cadre mondial.

(*) Publiées régulièrement dans les Notes bleues du service de l'information du ministère de l'Economie (4/72/2, 2/75/5, 9/77/1, 2/78/11, 7/79/3).

(**) Pour une présentation détaillée des sources statistiques sur l'investissement français à l'étranger et de leurs insuffisances, on se reportera utilement aux études menées au CEREM par M. Madœuf et S. Quiers-Valette (3), et par B. Chryssoulis et J.-P. Thuillier (4), ainsi qu'à l'annexe méthodologique des Notes bleues précitées (5).

Tableau n° 1

**INVESTISSEMENT FRANÇAIS A L'ETRANGER**
**(secteur privé)**

(en millions de francs)

| | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Investissements directs bruts | 1 982 | 1 551 | 2 286 | 2 543 | 3 574 | 3 873 | 4 412 | 5 032 | 7 182 | 5 526 |
| Investissements directs nets (moins liquidations) | 1 682 | 943 | 2 031 | 1 923 | 2 797 | 3 221 | 3 138 | 4 142 | 5 175 | 3 502 |
| Prêts du secteur non bancaire bruts | 1 002 | 846 | 1 125 | 1 188 | 1 250 | 1 612 | 2 008 | 2 744 | 4 574 | 4 983 |
| Prêts du secteur non bancaire nets * | 562 | 454 | 665 | 852 | 586 | 1 035 | 1 078 | 1 741 | 2 527 | 2 463 |
| Total brut | 2 984 | 2 397 | 3 411 | 3 731 | 4 824 | 5 485 | 6 420 | 7 776 | 11 756 | 10 509 |
| Total net | 2 244 | 1 397 | 2 696 | 2 776 | 3 383 | 4 256 | 4 216 | 5 883 | 7 702 | 5 965 |
| Total brut en francs constants (base 68) | 2 984 | 2 078 | 2 732 | 2 817 | 3 448 | 3 609 | 3 627 | 3 974 | 5 489 | 4 517 |

* On peut admettre que la très grande majorité des prêts accordés par des résidents du secteur privé non bancaire ont le caractère d'investissements directs.

**Source :** CNPF (6) d'après les statistiques de la Banque de France.

Tableau n° 2

**TAUX DE CROISSANCE DU FLUX BRUT D'UNE ANNEE PAR RAPPORT A CELUI DE L'ANNEE PRECEDENTE**

| en % | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| • Investissemests directs + prêts français à l'étranger (tous secteurs) | | | | | | | | | |
| — en francs courants | — 20 | + 42 | + 9 | + 29 | + 14 | + 17 | + 21 | + 51 | — 11 |
| — en francs constants | — 30 | + 31 | + 3 | + 22 | + 5 | 0 | + 10 | + 38 | — 18 |
| • Investissements directs + prêts français à l'étranger (hors pétrole) | | | | | | | | | |
| — en francs courants | — 11 | + 52 | + 35 | + 27 | + 13 | + 11 | + 9 | + 61 | — 1 |

**Source :** Banque de France

## 1 - La croissance rapide des flux d'investissement français à l'étranger dans les années soixante-dix

On trouvera dans le tableau n° 1, une présentation de l'évolution récente des flux d'investissements français à l'étranger, tels qu'ils ressortent des statistiques, citées plus bas de la Banque de France. On observe une vive accélération de la croissance des flux bruts (les plus significatifs) à partir de 1972 jusqu'en 1976 (+ 182 % en 1976 et 1971), suivie d'une régression en 1977. En francs constants, la progression apparaît toutefois nettement plus modeste (+ 95 % sur 1971/1976). Et si l'on considère

les seuls flux bruts hors pétrole (ce secteur représente une part importante du total : 32 % en 1973, 42 % en 1975, 32 % de nouveau en 1977), on observe au contraire un relatif ralentissement de la croissance sur période, à l'exception du pic de l'année 1976 (cf. tableau n° 2).

Afin de mieux apprécier l'importance de ces flux de capitaux pour l'économie française, il n'est pas inutile de les rapporter à la FBCF et au PIB : en 1977, les flux bruts d'investissements français à l'étranger (10,5 milliards de francs) ne représentaient que 2,5 % de la FBCF, et 0,56 % du PIB, soit un effort qui reste modeste. Pour l'industrie au sens strict (hors IAA), ces ratios sont respectivement de 1,7 % et de 0,57 %. Rappelons cependant qu'ils ne concernent que les seules sorties de capitaux de la France vers l'étranger, qui ne représentent qu'une part des investissements français à l'étranger. Si l'on suppose que ceux-ci sont en fait deux à trois fois supérieurs aux sorties effectives de capitaux, ce qui paraît constituer une estimation miniumum (*), on peut avancer l'estimation — très approximative —suivante : *les investissements industriels français à l'étranger représentent de l'ordre de 4 % à 6 % des investissements totaux (en France et à l'étranger) des entreprises de l'industrie française,* ce qui donne la mesure de l'ampleur limitée du phénomène. Cette part est toutefois vraisemblablement très sensiblement supérieure pour les seuls groupes industriels internationalisés (**).

Le FMI fournit d'autre part une comparaison du ratio d'investissements à l'étranger (tous secteurs)/PNB (mais calculés à partir des flux nets) pour les principaux pays industrialisés (cf. tableau 3).

Tableau n° 3

**FBCF ET INVESTISSEMENTS DIRECTS A L'ETRANGER PAR RAPPORT AU PNB**

| | France | | RFA | | GB | | Pays-Bas | | Italie | | USA | | Japon | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1/A | 2/A | 1/A | 2/A | 1/A | 2/A | 1/A | 2/A | 1/A | 2/A | 1/A | 2/A | 1/A | 2/A |
| 1974 | 0,24 | 0,003 | 0,22 | 0,005 | 0,20 | 0,019 | 0,22 | 0,020 | 0,22 | 0,001 | 0,15 | 0,006 | 0,34 | 0,004 |
| 1975 | 0,23 | 0,003 | 0,21 | 0,005 | 0,20 | 0,011 | 0,021 | 0,020 | 0,21 | 0,002 | 0,13 | 0,009 | 0,31 | 0,004 |
| 1976 | 0,23 | 0,004 | 0,21 | 0,005 | 0,19 | 0,018 | 0,19 | 0,011 | 0,20 | 0,001 | 0,14 | 0,007 | 0,30 | 0,004 |
| 1977 | 0,24 | 0,002 | 0,21 | 0,005 | 0,18 | 0,012 | 0,021 | 0,014 | 0,20 | 0,003 | 0,15 | 0,006 | 0,29 | 0,002 |

1 = FBCF
2 = Investissements à l'étranger
A = PNB

**Source :** Intern. Financial Statistics - FMI

Il en ressort que « La France se situe en dernière position des grands pays investisseurs à l'étranger, au niveau du Japon, et derrière les Pays-Bas, la Grande-Bretagne, les Etats-Unis, la RFA, et même l'Italie en 1977 » (***).

Les estimations fournies par les Nations unies (cf. tableau 4) confirment cette place modeste de la France. Alors que les investissements cumulés à l'étranger des Etats-Unis atteignaient en 1976, 137 milliards de dollars (57 en 1967), ceux des entreprises françaises n'atteignaient que 12 milliards de dollars (6 et 1967), au sixième rang derrière les Etats-Unis,

(*) A titre d'exemple, on notera que, selon certaines estimations, environ « 75 % des investisseurs français aux Etats-Unis ont recours, au moins pour partie, à un financement sur place » (Les Echos, 5.1.78).

(**) Pour les firmes américaines, le rapport Investissements externesi/nvestissements internes a varié entre 25 et 30 % entre 1971 et 1978 (source : CEPII).

(***) CNPF, op. ct. (6).

le Royaume-Uni (32 milliards de dollars), la RFA (19,9), le Japon (19,4) et la Suisse (18,6), alors qu'elles étaient au troisième rang en 1967.

Tableau n° 4

**STOCK DES INVESTISSEMENTS DIRECTS A L'ETRANGER DES P D E M PAR PRINCIPAUX PAYS D'ORIGINE (1967-1976)**

| Pays d'origine | Milliards de dollars | | Pourcentage de distribution | |
|---|---|---|---|---|
| | 1967 | 1976 | 1967 | 1976 |
| France | 6,0 | 11,9 | 5,7 | 4,1 |
| Belgique Luxembourg | 2,0 | 3,6 | 1,9 | 1,2 |
| Pays-Bas | 2,2 | 9,8 | 2,1 | 3,4 |
| RFA | 3,0 | 19,9 | 2,8 | 6,9 |
| Italie | 2,1 | 2,9 | 2,0 | 1,0 |
| Royaume-Uni | 17,5 | 32,1 | 16,6 | 11,2 |
| Irlande | — | — | — | — |
| Danemark | — | — | — | — |
| Total CEE | 32,8 | 80,2 | 31,1 | 27,8 |
| Suède | 1,7 | 5,0 | 1,6 | 1,7 |
| Suisse | 5,0 | 18,6 | 4,8 | 6,5 |
| Total Europe | 39,5 | 103,8 | 37,5 | 36,0 |
| Japon | 1,5 | 19,4 | 1,4 | 6,7 |
| Etats-Unis | 56,6 | 137,2 | 53,8 | 47,6 |
| Canada | 3,7 | 11,1 | 3,5 | 3,9 |
| Reste du monde (a) | 4,0 | 16,8 | 3,8 | 5,8 |
| | 105,3 | 288,3 | 100 | 100 |

(a) Estimation

**Source :** Cahiers Français (7) d'après ONU, « Transnational Corporation in World Development : a re-examination », New-York, 1978.

Concernant les modalités de l'implantation française à l'étranger, on notera que la création d'actifs nouveaux est beaucoup plus fréquente dans les PVD que dans les pays industrialisés. Dans ces derniers, la difficulté pour un nouvel arrivant de s'imposer sur un marché fortement concurrentiel incite le plus souvent les investisseurs à préférer la solution du rachat (partiel ou total) de sociétés locales pré-existantes. C'est le cas notamment aux Etats-Unis, où on a pu relever que sur 65 implantations de capitaux français entre 1971 et 1977, 17 seulement correspondaient à la constitution d'actifs nouveaux, et 35 à des acquisitions d'actifs existants (rachat total ou prise de participation) (4).

Enfin il faut souligner la préférence des multinationales françaises, à l'instar de celles des Etats-Unis et des autres pays européens, pour le contrôle majoritaire de leurs filiales étrangères : une statistique établie en 1970 sur les filiales de 130 multinationales européennes montre que 49 % de celles-ci étaient contrôlées à plus de 95 % (et 15 % seulement à moins de 49 %) (7). Cette indication est confirmée par les résultats d'une étude récente sur l'investissement à l'étranger des firmes chimiques françaises (8), selon laquelle les différents niveaux de contrôle des 214 filiales étrangères se répartissaient comme suit :

— participation au capital supérieur à 95 % ..... 56 %
— participation au capital comprise entre 51 et 95 % ..... 21 %
— participation au capital égale à 50 % ..... 11 %
— participation inférieure à 50 % ..... 12 %

## 2 - La répartition géographique des investissements français à l'étranger

### a) La place croissante des Etats-Unis et des pays de l'OPEP

Le tableau 5 présente l'évolution de la destination géographique des flux bruts d'investissements français à l'étranger. Malgré leurs insuffisances, ces données permettent des remarques intéressantes :

— L'accélération de la croissance des flux à partir de 1970 est due en majeure partie à l'augmentation plus rapide du volume des investissements destinés aux pays industrialisés, dont la part relative passe de 53,7 % en 1970 à 68,5 % en 1977, la part des pays sous-développés diminuant en conséquence.

— En ce qui concerne les flux destinés aux pays industrialisés, on observe :

• une évolution assez heurtée de la part destinée à la CEE, tendant à se stabiliser en fin de période (autour de 30-33 %), recouvrant des évolutions assez disparates de la part relative des principaux pays européens destinataires ;

• une croissance importante, et relativement régulière de la part des investissements destinés aux Etats-Unis (de 5,2 % en 1970 à 16,6 % en 1977) ;

Tableau n° 5

**DESTINATION GEOGRAPHIQUE DES INVESTISSEMENTS BRUTS FRANÇAIS A L'EXTERIEUR**

| (en %) | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Pays développés** | 55,8 | 54,8 | 53,7 | 66,2 | 67,8 | 66,4 | 67,6 | 67,1 | 67,6 | 68,5 |
| • CEE | 22,5 | 28,6 | 25,8 | 30,1 | 37,3 | 31,4 | 37,7 | 28,9 | 33,6 | 31,8 |
| • Royaume-Uni | 4,1 | 7,1 | 7,8 | 2,8 | 5,7 | 6,7 | 13,9 | 10,9 | 9,4 | 11,6 |
| • RFA | 5,3 | 3,9 | 4,9 | 8,7 | 7,1 | 4,6 | 5,9 | 4,4 | 5,5 | 5,8 |
| • Italie | 5,4 | 10,4 | 6,3 | 9,3 | 6,7 | 4,0 | 6,6 | 5,5 | 2,1 | 3,1 |
| • Pays-Bas | 3,3 | 3,6 | 4,7 | 4,0 | 5,7 | 8,1 | 5,7 | 1,7 | 8,4 | 3,4 |
| • UEBL | 4,4 | 3,5 | 2,1 | 5,0 | 11,8 | 7,9 | 5,4 | 6,0 | 7,4 | 7,3 |
| • Etats-Unis | 4,8 | 3,6 | 5,2 | 15,1 | 9,3 | 14,2 | 8,4 | 17,9 | 14,7 | 16,6 |
| • Autres OCDE | 28,5 | 22,6 | 22,7 | 21,0 | 21,2 | 20,8 | 21,5 | 20,3 | 19,3 | 20,1 |
| **Pays sous-développés** | 44,1 | 45,2 | 46,2 | 33,7 | 32,2 | 33,6 | 32,4 | 32,8 | 32,4 | 31,5 |
| • Pays d'outre-mer (1) | 28,9 | 22,7 | 23,6 | 13,5 | 11,8 | 14,2 | 8,3 | 7,3 | 5,5 | 4,0 |
| • Brésil | | | | | | 2,1 | 2,1 | 3,4 | 2,8 | 3,1 |
| • OPEP | 15,2 | 22,5 | 21,6 | 20,2 | 20,4 | 8,4 | 12,3 | 14,0 | 15,4 | 14,3 |
| • Autres PSD | | | | | | 8,9 | 9,7 | 8,1 | 8,7 | 10,1 |
| Total en % (2) | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Total en milions de F | 2 984 | 2 397 | 3 411 | 3 731 | 4 824 | 5 485 | 6 420 | 7 776 | 11 756 | 10 509 |

(1) Etats dont l'institut d'Emission est lié au Trésor français par un compte d'opération, pays d'Afrique du Nord, Madagascar, Mali, Mauritanie.
(2) Total différent de 100 du fait des arrondis.

**Source :** Notes bleues, ministère de l'Economie et des Finances (5)

• une relative stabilité de la part des autres pays industrialisés, autour de 20-22 %.

Par ordre décroissant, « c'est vers l'Espagne, puis le Royaume-Uni, le Canada et les Etats-Unis que nos investissements bruts ont connu le plus fort développement » (9).

— L'évolution des flux bruts destinés aux pays sous-développés est tout à fait remarquable : alors que la part relative (et le volume) des investissements destinés aux pays de la zone d'influence traditionnelle de la France chute fortement (de 29 % en 1968 à 4 % en 1977), celle des investissements à destination des pays de l'OPEP (*) augmente au contraire notablement, surtout après 1973 (de 8,4 % en 1973 à 14 % en 1977), la part du Brésil et des autres pays sous-développés croît plus lentement.

### b) Un « redéploiement » des investissements industriels orienté de façon privilégiée vers les pays développés

Une statistique plus détaillée portant sur les seuls investissements directs (hors prêts à long terme) apporte quelques précisions sur le rôle respectif des différents secteurs (agriculture, énergie, industrie, transports, services, immobilier) dans le redéploiement géographique des investissements à l'étranger (cf. tableau 6). Bien que les données pour 1962/1970 et 1976/1977 ne soient pas rigoureusement comparables, il semble toutefois significatif de relever pour les investissements destinés aux pays industrialisés la part décroissante de l'énergie, et celles au contraire croissantes de l'industrie et des services qui en 1977 recevaient 80 % de ces investissements.

La structure des investissements destinés aux pays sous-développés se déforme dans le même sens, quoique avec des amplitudes très différentes :
— baisse importante de la part de l'énergie,
— hausse régulière de la part des services,
— et hausse plus limitée de celle de l'industrie.

Tableau n° 6

**REPARTITION DES FLUX D'INVESTISSEMENTS DIRECTS BRUTS FRANÇAIS A L'EXTERIEUR, PAR ZONE ET PAR SECTEURS**

| (en %) | 1962/1970 | | 1976 (1) | | 1977 (1) | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | PD | PSD | PD | PSD | PD | PSD |
| Energie | 16,6 | 54,7 | 12,2 | 39,2 | 3,0 | 13,3 |
| Industries | 31,7 | 27,1 | 36,8 | 27,5 | 43,3 | 41,5 |
| Services | 40,4 | 16,0 | 44,8 | 24,3 | 46,7 | 39,7 |
| Transports | | | 1,0 | 7,1 | 0,8 | 1,3 |
| Opérations immobilières | 11,4 | 2,2 | 4,7 | 1,1 | 5,1 | 2,9 |
| Agriculture | | | 0,4 | 0,8 | 1,2 | 1,4 |
| Total en % | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Total en millions de F | 11 005 | 5 413 | 5 390 | 1 792 | 4 266 | 1 260 |

(1) Prêts à long terme non compris

**Source :** Notes bleues (5)

(*) Il s'agit surtout d'investissements du secteur pétrolier.

Si on considère les seuls investissements industriels, on constate que jusqu'en 1975, ceux-ci tendent de plus en plus à se diriger en majeure partie dans les pays industrialisés, et la part de ceux destinés aux pays sous-développés passe de 30 % en moyenne sur la période 1962/1970 à 18 % en 1974/1975. Les années suivantes montrent toutefois un léger redressement :

Tableau n° 7

**REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS DIRECTS BRUTS (au sens strict)**

| | Pays sous-développés | Pays développés |
|---|---|---|
| 1962/1970 | 29,6 % | 70,4 % |
| 1974/1975 | 18,4 % | 81,6 % |
| 1976 | 19,9 % | 80,1 % |
| 1977 | 22,1 % | 77,9 % |

Mais compte tenu du caractère partiel de ces données, il serait certainement excessif d'en déduire l'existence d'un retournement de tendance. Il apparaît au contraire important de souligner le poids très modeste des investissements industriels directs de la France dans le Tiers Monde : 492 millions de francs en 1976, soit à peine 7 % du total tous secteurs et toutes destinations (respectivement 523 millions de francs et 9,5 % en 1977). Certes, ces chiffres ne concernent qu'une partie des investissements industriels à l'étranger (cf. supra), et ne rendent pas du tout compte des nouvelles formes de pénétrations des firmes françaises à l'extérieur, notamment par le biais du crédit (cf. infra, § IV). Ils apparaissent cependant assez significatifs pour tempérer fortement la portée de certains commentaires alarmistes sur une prétendue délocalisation vers le Tiers Monde de secteurs importants de l'appareil productif français.

### c) Une présence très inégale dans les différents pays

Une autre approche pour apprécier l'importance des investissements français à l'étranger consiste à partir des statistiques des pays d'accueil, qu'elles portent sur les flux annuels d'investissements étrangers détaillés dans les balances des paiements ou sur les actifs nets détenus par des étrangers. Malgré son intérêt, cette démarche n'a pu être — faute de temps — menée à son terme, étant donné la difficulté d'accès à des sources très éparpillés, et la grande hétérogénéité des statistiques disponibles. Aussi se contentera-t-on ici de présenter brièvement le premier collationnement de données (assez disparates) effectué sur ce terrain par le CNPF (6) (cf. tableau 8).

Bien que celles-ci ne soient pas, en toute rigueur, comparables, on peut quand même en tirer certains enseignements.

Globalement, la place modeste de la France en regard de ses principaux concurrents (cf. supra, tableau 4) apparaît confirmée, avec toutefois des différences importantes selon les pays d'accueil. Ainsi la part française des investissements d'origine étrangère dans les principaux pays indus-

Tableau n° 8

## PART DES INVESTISSEMENTS FRANÇAIS DANS LES INVESTISSEMENTS D'ORIGINE ETRANGERE DE CERTAINS PAYS (1)

| | Place de la France dans le total des investissements extérieurs | | Montant des investissements français | Premiers pays investisseurs |
|---|---|---|---|---|
| | en % | Rang | | |
| **PAYS DEVELOPPES** | | | | |
| • EUROPE | | | | |
| Royaume-Uni (1977) | 2,5 | 5 | n.d. | USA (56 %), Canada, Pays-Bas, RFA, France |
| RFA (actifs nets au 31.12.1978) | 5,8 | 6 | 2,9 milliards DM | USA (38 %), Suisse, Pays-Bas, GB, UBL, France |
| Pays-Bas (1977) | 0,35 | n.d. | n.d. | USA (30 %), RFA, GB, |
| Belgique (1977) | 15,6 | 2 | 1 430 millions FB | USA (29 %), France |
| Espagne (1978) | 11,1 (2) | 4 | n.d. | USA (26 %), Suisse (2), RFA, France |
| Grèce (1976) | 12,7 | 3 | n.d. | USA (50 %), RFA, France |
| • ETATS-UNIS (actifs nets au 31.12.1976) | 5 | 6 | 1 538 millions $ | Pays-Bas (21 %), Canada, GB, Suisse, RFA, France, Japon |
| • AUTRES OCDE | | | | |
| Canada (actifs nets au 31.12.1978) | 3 | 3 | n.d. | USA (75 %), France, GB |
| Japon (cumul au 31.12.1976) | 1,2 | 7 | n.d. | USA (55 %), GB, RFA, Suisse |
| **PAYS SOUS DEVELOPPES** | | | | |
| • AFRIQUE | | | | |
| Nigéria (1976) | 5,2 | 5 | n.d. | GB (56 %), USA, Pays-Bas, Japon, France |
| Côte d'Ivoire (1976) | 69,3 | 1 | n.d. | France |
| Sénégal (1976) | 84,5 | 1 | n.d. | France |
| • AMERIQUE LATINE | | | | |
| Mexique (cumul au 31.12.1976) | 1,8 | 7 | n.d. | USA (72 %), RFA, GB, Suisse, Canada |
| Argentine (1976) | 6,6 | 4 | n.d. | USA (59 %), Italie, GB, France |
| Brésil (1977) | 5 | 7 | n.d. | USA (30 %), RFA, Suisse, Japon |
| • ASIE | | | | |
| Corée du Sud (cumul 1962/1977) | 0,6 | n.d. | n.d. | Japon (65 %), USA, Pays-Bas |
| Hong-Kong (1978) | 1,1 | 7 | n.d. | Japon (46 %), Japon, GB, Pays-Bas. |

(1) Il s'agit de la part française dans le flux total annuel des investissements en provenance de l'étranger dans les pays considérés, sauf dans le cas de la RFA, du Canada et des Etats-Unis où le calcul porte sur **les actifs nets cumulés** d'origine étrangère dans ces pays.

(2) La part française est en fait supérieure à 11 %, la majeure partie des investissements d'origine suisse (16,7 % du total) correspond à ceux de filiales suisses de sociétés françaises.

**Source :** d'après CNPF (6)

trialisés d'Europe du Nord (RFA, Royaume-Uni, Pays-Bas — à l'exception de la Belgique — apparaît-elle singulièrement faible. Elle semble en revanche nettement plus importante en Europe du Sud, et surtout en Espagne.

Dans les pays sous-développés, on note sans surprise la part prépondérante de la France pour les pays africains de l'ancien empire colonial (cf. infra), alors que la présence française en Amérique latine n'est significative qu'au Brésil et en Argentine, et qu'elle est très faible dans les pays en croissance rapide d'Asie du Sud-Est.

Du fait de leurs spécificités, il est apparu intéressant d'examiner un peu plus précisément les évolutions des investissements français aux Etats-Unis d'une part (croissance rapide), dans les pays d'Afrique francophone d'autre part (stagnation, voire régression).

### a) *LES INVESTISSEMENTS FRANÇAIS AUX ETATS-UNIS : QUELQUES ELEMENTS*

Comme on l'a vu, la croissance des investissements français aux Etats-Unis s'est fortement accélérée à partir de 1970, et surtout de la récession de 1974 (*), les actifs nets français aux Etats-Unis passent de 286 millions de dollars en 1970 (183 millions de dollars en 1962) à 1 538 millions de dollars en 1977. La part française dans le total des actifs étrangers a cru en conséquence, passant de 2,2 % en 1970 (2,4 % en 1962) à 5,0 % en 1977, alors que la part de la France dans les importations américaines tendait à régresser (de 2,7 % en 1973 à 2,1 % en 1977). Malgré cette croissance rapide, le stock d'investissements français aux Etats-Unis restait en 1975 plus de cinq fois inférieur à celui des investissements américains en France (10 fois en 1970).

La croissance la plus rapide a été celle des investissements industriels : le nombre d'entreprises françaises ayant une filiale de production aux Etats-Unis est passé de 40 en 1971 à 70 en 1978 (**), et sur 265 opérations d'investissements étrangers aux Etats-Unis recensés entre 1971 et 1977 dans l'étude citée du CEREM (4), 65 étaient le fait d'entreprises françaises. Celles-ci concernaient surtout la chimie (13 implantations françaises), les non ferreux (8 opérations), la construction électrique (6 opérations), la construction mécanique (5) et les IAA (5). La plus grande partie de ces investissements sont le fait des grands groupes industriels français : sur les 65 opérations, 45 sont le fait de onze groupes industriels, qui figurent tous parmi les cinquante premières sociétés françaises (cf. encadré).

Dans de nombreux cas, ces implantations correspondent au souci des entreprises françaises d'échapper aux contraintes qui limitent le développement des exportations vers les Etats-Unis (droits de douane, obstacles non tarifaires), pour mieux pénétrer le premier marché mondial (***). Mais il n'est pas exclu pour autant qu'elles répondent également en partie à la volonté de tirer profit des « avantages comparatifs » propres aux Etats-Unis, signalés par M. Aglietta et M. Fouet (10) : « accroissement moins rapide des coûts de la main-d'œuvre, de l'énergie et des matières

(*) Les taux de croissance annuels de la valeur des actifs français aux Etats-Unis ont été les suivants : + 44,4 % en 1973, + 42,6 % en 1974, + 41,7 % en 1975. Pour une analyse détaillée des investissements français aux Etats-Unis et des stratégies des firmes qui s'y implantent, on se reportera utilemen à l'éude de B. Chryssoulis et J.-P. Thuillier, op. cit. (4).

(**) Les Echos, 5-1-1978.

(***) cf. M. Boyer, J.-M. Quatrepoint : « **Quand les entreprises françaises découvrent l'Amérique** », Le Monde, 26.4.1977.

**PRINCIPAUX INVESTISSEMENTS DIRECTS FRANÇAIS (1974-77) AUX ETATS-UNIS**

— Acquisition par Thomson-CSF du département « produits professionnels » de CBS Laboratories spécialisé dans l'étude, le développement et la production d'équipements de radio-diffusion et de télévision.

— Acquisition par la société Imetal (groupe Rothschild) de Copperweld Corp., importante société sidérurgique de Pittsburg.

— Acquisition par Usinor de la Toledo Pickling and Stell Services Inc., une des principales sociétés de décapage des aciers laminés à chaud aux Etats-Unis.

— Michelin Tire Corp., filiale de Michelin, a acheté un terrain de 60 hectares en Caroline du Sud pour y faire construire une troisième usine.

— Pechiney Ugine-Kuhlmann a restructuré ses intérêts aux Etats-Unis en prenant le contrôle de Howmet Corp.

— Creusot-Loire a pris une participation de la société sidérurgique américaine Phoenix Steel Corp. (19 % puis 43 % en mai 1977).

— Acquisition par Framsid (Creusot-Loire, Société Métalurgique de Normandie et Secopa SA) de la Yale Steel Corp.

— La CGE s'est assuré le contrôle de Gulton Batteries, devenue SAFT America.

— Acquisition par l'Air Liquide de l'American Cryogenics Inc (Groupe Exxon).

— Tefal (SEB-Calor) va installer une usine à Fairfield, dans le New Jersey, pour produire des poêles.

— Ouverture par le Club Méditerranée de son premier village vacances aux Etats-Unis à Vail, dans le Colorado.

— Bic Pen Corp., filiale de Bic SA, a ouvert des négociations en vue d'acquérir la division American Safety Razor de Philip Morris, Inc.

— Acquisition par Rousselot SA de Peter Cooper Corp (fabricant de gélatine et adhésifs artificiels).

— Howmet Aluminium Corp., filiale de Pechiney Ugine-Kuhlmann, a inauguré à Sanford (Caroline du Nord) sa quatrième usine de production de panneaux d'aluminium pour la construction de maisons mobiles.

— Achat par la Société des Ciments Français de Coplay Cements Manufacturing.

— Belco Petroleum Corp. a vendu la participation de 20 % qui lui restait dans Hawley Coal Mining Corp. aux sociétés françaises Usinor, Société métallurgique de Normandie, Charbonnages de France, qui détiennent 80 % du capital de Hawley Coal Mining Corp. depuis 1974.

— Certain Teed Corp., filiale de Saint-Gobain Pont-à-Mousson (qui occupe la troisième place sur le marché américain des fibres de verre) va ouvrir une usine de production de fibres de verre à Madera County (Californie).

— Acquisition par Bongrain SA de Zausner Foods Corp.

**Source :** Les Echos 5.1.1978

premières dans les années soixante-dix ; productivité supérieure à niveaux de salaires identiques ; plus grande liberté d'embauche et de licenciement, et de manière générale stabilité de « l'environnement politique ». Ces auteurs ont noté à propos des investissements étrangers dans les industries manufacturières aux Etats-Unis (dont la majorité sont d'origine européenne) : « si les ventes locales sont loin d'être négligeables, une large fraction de la production de ces filiales est destinée à l'exportation vers des pays-tiers, mais aussi vers la maison-mère ; c'est pourquoi ces investissements sont concentrés dans le Sud des Etats-Unis. De plus, ces filiales jouent un rôle majeur dans le commerce extérieur américain. Outre le fait que les échanges qui leur sont imputables sont fortement déficitaires (6,3 milliards de dollars en 1974, alors que le déficit global était de 1,7 milliard), elles contrôlent le quart des exportations américaines (24 % en 1975) et le tiers des importations (30 %) ».

### b) *LES INVESTISSEMENTS FRANÇAIS EN AFRIQUE : QUELQUES ELEMENTS*

L'évolution des flux d'investissements français vers les pays de la zone franc à suivi en fait une évolution inverse à celle des flux destinés aux Etats-Unis. Ils ont diminué régulièrement de 1968 à 1977, tant en valeur

relative (de 29 % à 4 %) qu'en valeur absolue (de 862 millions de francs en 1968 à 183 millions de francs en 1977, en francs constants).

Encore importe-t-il de rappeler que le niveau de départ était bien différent, puisqu'un recensement des actifs industriels étrangers en Afrique tropicale (ex-AOF, ex-AEF, Togo, Cameroun) effectué par J. Suret-Canale (11) indique que la majorité des industries manufacturières de ces pays étaient sous le contrôle de capitaux français, ainsi que les trois-quarts des actifs correspondant aux industries extractives (qui représentaient la moitié du total).

L'analyse de la période récente conduit à penser avec Christian Palloix (12) que cette évolution est moins le reflet d'un « désengagement » des firmes françaises de ces régions, que le résultat d'une transformation de leur mode d'intervention, qui passe de moins en moins par l'investissement direct (sauf peut-être pour les industries extractives). Ainsi, après avoir relevé la tendance à la « nationalisation » partielle ou totale de certains actifs étrangers qui s'est manifestée dans ces pays au cours de la dernière décennie, C. Palloix estime que la nouvelle stratégie du capitalisme français en direction de cette région « ne prend pas directement appui sur la firme multinationale industrielle, mais davantage sur les groupes bancaires et financiers, avec bien entendu des retombées pour le compte des multinationales industrielles qui n'ont pas besoin de s'implanter directement par création ou acquisition de filiales dans la phase actuelle ».

On reviendra plus loin sur cette caractérisation, qui semble en effet importante.

## 3 - La répartition sectorielle des investissements à l'étranger

Les informations dont on dispose sur la répartition par secteurs des investissements français à l'étranger sont malheureusement très insuffisantes. Sur la période 1968/1977, les trois principaux postes ont été : l'énergie (39 %), l'industrie (30 %) et les services (25 %), les autres postes (opérations immobilières, transports et agriculture) ne représentent que 6 %. On notera que les investissements de la catégorie « services » comprennent ceux effectués par les sociétés holding, qui sont souvent en fait des investissements industriels. Cette répartition fournie par le ministère des Finances n'est donc guère significative. On relèvera seulement que la part des investissements destinés au secteur de l'énergie a décru régulièrement de 1968 (53 %) à 1972 (33 %), puis augmenté après la crise du pétrole (43 % en 1975) avant de décroître à nouveau (34 % en 1977). Les parts respectivement des secteurs « industrie » et « services » ont également varié plus ou moins régulièrement, mais ont augmenté de façon importante entre 1968 et 1977 (de 21 % à 30 % pour l'industrie ; de 21 % à 32 % pour les services).

La ventilation sectorielle des investissements destinés à l'industrie est également très grossière, puisqu'elle ne distingue que les « secteurs » suivants : métaux, chimie, alimentation, textiles, et autres (cf. tableau n° 9).

Ce niveau d'agrégation ne permet donc pas d'apprécier la nature d'un éventuel redéploiement sectoriel des investissements industriels. On notera simplement la part décroissante de ceux destinés à la chimie, qui tendent par ailleurs à se diriger de plus en plus vers les seuls pays développés (de 70 % sur la période 1962/1970, la part de ces investissements étrangers de la chimie est passée à 87 % en 1974/1975, et à 92 % en 1976/1977). C'est moins le cas des investissements du secteur des « métaux », dont une part non négligeable continue à être localisée dans les pays sous-développés (34 % en 1977, 49 % en 1976, contre 18 % en 1974/1975 et 32 % en 1962/1970).

Tableau n° 9

**VENTILATION PAR SECTEURS DES INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS BRUTS DE LA FRANCE A L'ETRANGER**

| | | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Industries des métaux | | 38,4 | 30,0 | 33,2 | 34,8 | 36,1 | 36,4 | 39,6 | 57,1 | 35,1 | 47,6 |
| Industries chimiques | | 22,8 | 28,7 | 32,8 | 23,0 | 15,9 | 22,2 | 15,5 | 15,4 | 25,3 | 13,2 |
| Industries alimentaires | | 4,3 | 4,1 | 3,0 | 2,4 | 5,6 | 5,1 | 6,7 | 6,1 | 17,0 | 14,2 |
| Industries textiles | | 2,8 | 3,8 | 6,5 | 4,2 | 2,4 | 2,6 | 4,6 | 3,4 | 1,6 | 1,8 |
| Autres | | 31,7 | 33,4 | 24,6 | 35,6 | 40,0 | 33,7 | 33,6 | 18,0 | 21,0 | 23,1 |
| | en % | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Total | en millions de F courants | 628 | 606 | 740 | 1 588 | 1 951 | 2 013 | 1 610 | 2 145 | 3 047 | 3 196 |
| | en millions de F constants 68 | 628 | 525 | 593 | 1 199 | 1 394 | 1 325 | 910 | 1 096 | 1 423 | 1 374 |

**Source** : Notes bleues (5)

## 4 - Le nouveau rôle du crédit international dans le redéploiement

En conclusion, on doit revenir sur le poids très modeste des investissements directs à l'étranger de l'industrie française (hors IAA) : leur croissance a été à peine plus rapide que celle des exportations industrielles sur la période 1970/1977, et ils ne représentent qu'1 % environ du volume de ces exportations.

S'il est vrai que cet effort est, comme on l'a vu, nettement moins important que celui des principaux pays industrialisés concurrents de la France (RFA, Royaume-Uni, Etats-Unis, en premier lieu), il serait pourtant tout à fait erroné de considérer la « mesure » qui en est ainsi donnée comme un indicateur pertinent du redéploiement des activités des entreprises françaises :

— d'une part parce que les statistiques disponibles sous-estiment en fait largement l'effort réel d'investissement à l'étranger (cf. supra) ;

— d'autre part et surtout, il apparaît de plus en plus que l'investissement direct — qu'il soit financé par l'exportation de capitaux ou par le recours

au réinvestissement des bénéfices ou à l'épargne locale — n'est pas la seule modalité d'internationalisation des groupes français.

Ainsi, Christian Palloix (12) a souligné que l'investissement direct ainsi mesuré ne représentait en 1976 que 8 % de « la contribution privée de la France à l'industrialisation du Tiers Monde », les parts les plus importantes étant celles des crédits à l'exportation (51 %) et des prêts bancaires (39 %) (*). Or, on sait que ces deux dernières modalités peuvent être associées dans certains cas à des formes de contrôle indirect des investissements qu'elles permettent de financer, qui peuvent être aussi efficaces que le contrôle direct par participation au capital :

— Pour certains pays du Tiers Monde, et tout particulièrement ceux où l'industrialisation a été la plus rapide, l'importance des créances déjà détenues par des consortiums bancaires des pays industrialisés peut permettre à ces derniers de peser directement sur les options industrielles du pays dans un sens favorable aux intérêts des groupes industriels auxquels ils sont liés.

— Il devient de plus en plus fréquent que l'attribution de crédits bancaires aux clients étrangers des producteurs français de biens d'équipement soit subordonnée à l'engagement de remboursement (partiel ou total) en produits résultant de ces équipements. Cette « compensation industrielle » (ainsi qu'on la désigne pour la distinguer des accords de « compensation commerciale », souvent assimilables à un simple troc) tend à se développer dans les échanges avec certains pays sous-développés, mais surtout avec les pays de l'Est, notamment dans le secteur de la chimie : comme l'a souligné une étude récente sur la coopération industrielle Est-Ouest (**), cette pratique apparaît comme un moyen commode de « délocaliser » une part de la production des FMN (françaises ou autres), puisqu'elle permet l'économie d'investissements coûteux.

Plus généralement, ces remarques partielles confirment l'hypothèse selon laquelle toute approche globale du phénomène de « redéploiement industriel » ne saurait se limiter à la seule prise en compte des indicateurs classiques du commerce extérieur et des investissements directs à l'étranger. L'interdépendance de plus en plus étroite entre capital industriel et capital bancaire, qui accompagne le développement du processus d'internationalisation, rend en effet nécessaire la prise en compte des stratégies « financières » des « banques multinationales » (***), ce qui implique à son tour un approfondissement théorique, qui fait actuellement l'objet de nombreux débats. Bien que ceux-ci dépassent l'objet essentiellement empirique de cette étude, on tentera en conclusion de revenir sur l'importance de cette problématique.

Mais avant d'en venir à la description des niveaux et des stratégies d'internationalisation des grands groupes industriels français, il importe de fournir quelques indications globales de leur rôle dans le redéploiement de l'appareil productif français.

---

(*) Cette indication est à rapprocher de la part croissante des prêts bancaires d'origine privée dans la dette exerne des pays du Tiers Monde, qui est actuellement plus importante que celle des diverses « aides » d'origine publique.
(cf.) Julia Jurana : **« Le Fonds monétaire, « gendarme » du grand capital »**, in Le Monde Diplomatique, octobre 1977 et Marie-Claude Celeste : **« L'endettement du Tiers Monde »** in Le Monde Diplomatique, juin 1978).

(**) cf. F. Grèze, P. Gutman, J. Cheval, F. Finkelstein : **« Le rôle des pays de l'Est dans la division internationale du travail »**, étude BIPE-EHESS, avril 1979.

(***) cf. A ce sujet l'article de Charles-Albert Michalet : **« Les BMN : nouvelle vague des multinationales »**, in Les Cahiers français, op. cit. (7)

BIBLIOGRAPHIE


(1) STISI - « *L'implantation étrangère dans l'industrie au 1-1-1977* ».

(2) Bernadette Madœuf - « *L'investissement étranger en France* », CEREM, juin 1978, 65 p.

(3) B. Madœuf, S. Quiers-Valette - « *Les investissements industriels français à l'étranger, étude exploratoire* », CEREM, étude MIR/CGP, 1976, 141 p.

(4) B. Chryssoulis, J.-P. Thuillier - « *Les investissements français à l'étranger* », CEREM, juin 1978, 62 p.

(5) Ministère de l'Economie - « *Evolution des investissements français à l'extérieur et étrangers en France de 1973 à 1977* », Notes Bleues, juillet 1979 (cf. également publications antérieures 1962/1978).

(6) CNPF - « *Données comparatives et chiffres-clés sur l'investissement français à l'étranger* », Journées sur l'investissement français à l'étranger, Paris, octobre 1979, 85 p.

(7) « *Les Multinationales* », Cahier français n° 190, mars-avril 1979.

(8) L. Gazy, J.-B. Mattei - « *Les investissements français à l'étranger dans le secteur des industries chimiques* », Centre d'Enseignement Supérieur des Affaires, étude MIR, juin 1979, 146 p.

(9) Paule Arnaud-Ameller, Françoise Marnata - « *Les flux d'investissement direct entre la France et les pays industrialisés* », Banque n° 377, octobre 1978.

(10) Michel Aglietta, Monique Fouet - « *Les nouvelles perspectives du capitalisme américain* », in Economie et Statistiques.

(11) J. Suret-Canale - « *Les investissements en Afrique tropicale* », in Connaissance du Tiers Monde, 10/18, 1977.

(12) C. Palloix - « *Les firmes transnationales d'origine française implantées dans le Tiers Monde* », Communication au colloque « France-Tiers Monde », Paris, Université de Vincennes, septembre 1978.

AUTRES TRAVAUX (*)

— C.A. Michalet, M. Delapierre - « *La Multinationalisation des entreprises françaises* », Paris, Gauthier-Villars, 1973.

— J.W. Vaupel, J.-P. Curhan - « *The world's multinational enterprises* », Genève, CEI. Research Unit, 1974.

— LG. Franko - « *The european multinationals* », Genève, CEI. Research Unit, 1976.

— Janina Cohen - « *Quelques remarques sur le redéploiement des grands groupes français* », Colloque ADEFI, septembre 1979, 15 p.

— BFCE - « *Les implantations françaises à l'étranger* », novembre 1973.

— J.-P. François - « *Les autorisations d'investissements : un indicateur de l'activité des entreprises françaises à l'étranger* », Economie et Statistiques n° 88, avril 1977.

— Crédit Lyonnais - « *Principales implantations et activités des entreprises françaises à l'étranger* », 1978 (cf. également publications antérieures, 1972-1977).

— S. Quiers-Valette - « *Investissements industriels français à l'étranger et nouvelle division internationale du travail* », Chroniques d'Actualité, 15.2.1978, pp. 121-136.

— C. Cousinery, J.-M. Gugenheim - « *Les investissements français à l'étranger dans le secteur du matériel électrique* », Centre d'Enseignement Supérieur des Affaires, Etude MIR, juin 1979.

— CNPF - « *Implantations à l'étranger : 70 témoignages d'entreprises* », Journées sur l'investissement français à l'étranger, Paris, octobre 1979, 268 p.

— CNPF - « *Rapports introductifs des commissions des Journées de l'Investissement français à l'étranger* » :
  - Information de l'opinion ;
  - Stratégies, climat et conditions d'implantation à l'étranger ;
  - Les hommes et l'investissement à l'étranger ;
  - L'entreprise de petite et moyenne dimension face au problème de l'implantation à l'étranger ;
  - Réglementation et financement.

(*) On reviendra dans la suite de l'étude sur certains de ces travaux qu'il est apparu utile de mentionner ici, de façon à pouvoir disposer d'une présentation relativement complète de la bibliographie existante sur le sujet.

# III. LE ROLE DES GRANDS GROUPES DANS LE « REDEPLOIEMENT INDUSTRIEL » : QUELQUES INDICATIONS

## 1 - La place croissante des grands groupes industriels dans l'appareil productif

Avant de préciser certaines données globales sur le rôle des grands groupes industriels dans le développement récent des échanges extérieurs et des investissements à l'étranger, il est nécessaire de rappeler brièvement les traits principaux qui ont caractérisé le processus de concentration dans l'industrie française depuis le milieu des années soixante.

On observe en effet à partir de 1964/1965 une accélération sensible du mouvement de concentration, qui touche surtout les grandes entreprises. Cette vague de concentration s'achève en 1973 (1), mais elle en précède une autre qui semble être tout aussi importante, en particulier dans les secteurs de biens d'équipement. Le mouvement général de concentration économique des années soixante concerne tous les secteurs, mais irrégulièrement en intensité et en résultat. Ainsi, en 1970, les industries de biens de consommation courante apparaissent-elles relativement peu concentrées, à la différence des autres secteurs, notamment des industries de bien intermédiaires, où le mouvement a été particulièrement puissant.

### a) Le poids des grandes entreprises

Une étude récente de l'INSEE (2) fournit une description très précise (y compris aux niveaux de la NAP 600) des indicateurs de concentration des entreprises françaises en 1975. Bien que ces statistiques ne portent que sur les entreprises, et non pas sur les groupes (elles constituent donc une approche par défaut du phénomène de concentration), il est apparu utile d'en présenter les principaux résultats concernant l'industrie. Si l'on considère la part des grandes entreprises (plus de 500 salariés) dans l'activité (effectifs et CA hors taxe) des secteurs de l'industrie (cf. tableau 1), on constate que leur rôle est le plus important dans les industries de biens d'équipement, avant celles de biens intermédiaires, et des IAA et industries de biens de consommation courante qui apparaissent relativement peu concentrées.

Tableau n° 1

**PART DES GRANDES ENTREPRISES (PLUS DE 500 SALARIES) DANS L'ACTIVITE DES DIFFERENTS SECTEURS DE L'INDUSTRIE EN 1975**

| | Nombre d'entreprises et part des entreprises du secteur | | Part des effect. salar. du secteur % | Part du CA HT du secteur % | Effect. salar. totaux du secteur % | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **INDUST. AGRICOLES ET ALIMENTAIRES** | *114* | *(0,2)* | *35,6* | *39,2* | *504 865* | *9,3* |
| • Viande et lait | 39 | (0,8) | 38,9 | 33,1 | 141 617 | |
| • Autres | 75 | (0,1) | 34,3 | 42,4 | 363 248 | |
| **INDUST. DE BIENS INTERMEDIAIRES** | *415* | *(0,7)* | *55,2* | *59,6* | *1 599 869* | *29,5* |
| • Minerais et mét. ferreux, 1re transf. de l'acier | 53 | (14,0) | 91,7 | 91,6 | 258 631 | |
| • Minerais, mét. et demi produits non-ferreux | 25 | (2,4) | 77,3 | 76,5 | 71 399 | |
| • Matériel de construction et minéraux divers | 52 | (0,5) | 38,1 | 37,4 | 197 569 | |
| • Verre | 23 | (1,0) | 73,9 | 72,0 | 80 223 | |
| • Chimie de base, fib. artificielles et synthétiques | 37 | (nd) | nd | nd | 167 999 | |
| • Fonderie et trav. métaux | 121 | (0,3) | 30,1 | 33,6 | 477 054 | |
| • Papier, carton | 49 | (2,8) | 42,4 | 46,5 | 131 576 | |
| • Caoutch. et transformation des mat. plastiques | 55 | (1,5) | 59,3 | 58,0 | 215 418 | |
| **INDUST. BIENS EQUIP. PROFES.** | *335* | *(1,4)* | *59,4* | *61,3* | *1 215 289* | *22,4* |
| • Construc. mécanique | 165 | (0,9) | 37,6 | 40,2 | 544 403 | |
| • Matériel électrique et électronique professionnel | 127 | (2,8) | 74,8 | 77,0 | 503 495 | |
| • Construc. navale, aéronautique, armements | 43 | (3,5) | 84,1 | 82,0 | 167 391 | |
| **INDUST. BIENS EQUIP. MENAG.** | *37* | *(3,9)* | *81,2* | *84,7* | *99 412* | *1,8* |
| **MATERIEL TRANSP. TERRESTRE** | *97* | *(2,9)* | *87,3* | *87,9* | *519 001* | *9,6* |
| **INDUST. BIENS CONSOM. COUR.** | *414* | *(0,5)* | *31,1* | *31,4* | *1 491 383* | *27,5* |
| • Parachimie, pharmacie | 77 | (3,3) | 52,0 | 50,7 | 189 592 | |
| • Textile, habillement | 189 | (0,6) | 33,9 | 31,1 | 625 194 | |
| • Cuir, chaussure | 34 | (0,5) | 30,7 | 33,0 | 124 985 | |
| • Bois, meuble, industries diverses | 54 | (0,1) | 14,5 | 14,1 | 331 180 | |
| • Presse, édition | 60 | (0,5) | 30,5 | 27,6 | 220 432 | |
| **TOTAL** ..... | | | | | 5 429 819 | 100,0 |

**Source :** INSEE, E 64 (2)

Tableau n° 1 bis

**POIDS DES X PREMIERES ENTREPRISES DANS L'EFFECTIF SALARIE DES DIFFERENTS SECTEURS DE L'INDUSTRIE EN 1975**

| | 4 premières | 10 premières | 50 premières | 100 premières | 500 premières |
|---|---|---|---|---|---|
| Industries agricoles et alimentaires | 6,6 % | 11,6 % | 26,3 % | 34,2 % | 54,4 % |
| Industries de biens interméd. | 9,4 % | 16,5 % | 31,3 % | 38,9 % | 57,6 % |
| Industries de biens d'équipement professionnels | 8,9 % | 15,4 % | 34,8 % | 43,9 % | 65,0 % |
| Industries de biens d'équipement ménagers | 34,1 % | 54,7 % | 86,1 % | 93,9 % | 99,0 % |
| Matériel de transport terrestre | 47,3 % | 61,9 % | 81,0 % | 87,6 % | 97,5 % |
| Industries de biens de consommation courante | 2,4 % | 4,3 % | 10,8 % | 15,7 % | 33,8 % |

**Source :** INSEE, E 64 (2)

Cette « hiérarchie » des niveaux de concentration est confirmée par les indicateurs Cx (part des x premières entreprises dans l'effectif salarié du secteur) : le C 50 des industries de biens d'équipement est supérieur à celui des biens intermédiaires, lui-même supérieur à celui des industries de biens de consommation (cf. tableau 2). Une désagrégation sectorielle plus poussée permet toutefois de relever certaines disparités importantes au sein des « grands secteurs » (cf. tableau 1) :

— dans les biens intermédiaires : poids des grandes entreprises supérieur à la moyenne pour les non-ferreux, la sidérurgie et le verre ; et sensiblement inférieur pour les matériaux de construction et la fonderie-travail des métaux ;

— de même dans le secteur des biens d'équipement, la construction mécanique est nettement moins concentrée que la moyenne (les entreprises de taille moyenne y sont prépondérantes) ;

— dans le secteur des biens de consommation courante, le poids des grandes entreprises est particulièrement important dans la parachimie-pharmacie.

### b) **Le poids des groupes d'entreprises**

Les indications précédentes restent cependant insuffisantes puisqu'elles ne tiennent pas compte des liaisons existant entre les entreprises, et ne permettent donc pas d'apprécier l'importance réelle des groupes industriels dans l'appareil productif. Tel était précisément l'un des objectifs du considérable travail de statistique mené par une équipe du Centre de mathématiques économiques de Paris 1 (3) et par l'INSEE (4) : ce travail a porté sur l'analyse des liaisons financières existant *en 1974* entre 34 572 entreprises qui constituent le « champ statistique de référence » (*). Il a permis d'identifier 319 groupes (251 français et 75 étrangers) contrôlant plus ou moins étroitement 3 931 entreprises, et employant 3 651 118 salariés en 1974, c'est-à-dire près du quart des effectifs salariés des activités marchandes non agricoles. On notera le poids particulièrement important des « grands groupes » (plus de 30 000 salariés) : les vingt premiers représentent 51 % des effectifs totaux des 319 groupes. Sur ces 319 groupes, 205 sont des « groupes industriels » à proprement parler (4 groupes publics : EMC, RNUR, SNIAS et SNECMA ; 139 groupes privés français ; et 62 groupes étrangers), qui se répartissaient comme suit dans les grands « secteurs » de l'industrie :

(*) Ont été retenues, à partir des statistiques fiscales des BIC, toutes les entreprises industrielles et commerciales répondant à l'un des critères suivants :

— effectif supérieur ou égal à 50 salariés
— ventes supérieures ou égales à 5 millions de francs
— frais de personnel supérieurs ou égaux à 3 millions de francs
— total du bilan supérieur ou égal à 10 millions de francs.

Les 34 572 entreprises ainsi identifiées employaient 8,4 millions de salariés en 1974, soit 61 % de la population active salariée et de la valeur ajoutée des branches marchandes non agricoles, ces parts étant toutefois plus importantes pour la plupart des secteurs industriels.

| | Groupes publics français | Groupes privés français | Groupes étrangers | Total |
|---|---|---|---|---|
| IAA | 0 | 27 | 8 | 35 |
| Biens intermédiaires | 1 | 47 | 17 | 65 |
| Biens d'équipement | 3 | 44 | 29 | 76 |
| Biens de consommation | 0 | 21 | 8 | 29 |
| Total | 4 | 139 | 62 | 205 |

On remarque la place particulièrement importante des groupes étrangers dans le secteur des biens d'équipement (38 % du total).

On a rassemblé de façon synthétique dans le tableau 2 certains indicateurs significatifs calculés (à partir d'une décomposition de l'activité des groupes en NAP 600) dans les travaux CME/INSEE, qui fournissent une mesure du poids des groupes dans l'industrie (par rapport au référentiel) : il est assez remarquable de constater que la « hiérarchie » des secteurs qui s'en dégage est très proche de celle présentée dans le tableau 1 (poids des grandes entreprises), bien que les indicateurs retenus dans l'un et l'autre cas ne soient pas strictement comparables. Le poids des groupes industriels est en général important dans les industries de biens d'équipement (surtout construction électrique, automobile, et construction aéronautique et navale) et celles de biens intermédiaires (surtout sidérurgie, non-ferreux, chimie de base, verre) (*), alors qu'il est moyen dans les IAA, et assez faible dans les industries de biens de consommation courante.

D'autre part, le calcul d'un indicateur de diversification multisectorielle des groupes (part des effectifs globaux du groupe consacrés à son secteur d'activité principal), identifié selon la nomenclature en 14 secteurs montre que :

— la proportion des groupes non diversifiés (part d'effectif dans le secteur d'activité principal supérieure à 90 %) ou faiblement diversifiés (part comprise entre 70 et 90 %) est la plus importante dans les industries de biens d'équipement (87 % des groupes de ce secteur sont peu diversifiés, et 21 % d'entre eux sont « monosectoriels ») et dans les IAA (80 % des groupes sont peu diversifiés, et 40 % sont monosectoriels).

— la proportion des groupes peu diversifiés est en revanche plus faible dans les industries de biens intermédiaires (69 %, dont 22 % monosectoriels) et celles de biens de consommation (62 %, dont 31 % monosectoriels).

On reviendra plus loin sur la signification que l'on peut attribuer à ces niveaux de diversification des groupes relativement différenciés selon les secteurs d'activité.

(*) L'équipe du CME a relevé une crorélation positive assez nette entre l'intensité capitalistique des secteurs (mesurée par le ratio immobilisations brutes/effectifs) et le poids des groupes.

Tableau n° 2

**POIDS DES GROUPES INDUSTRIELS DANS L'ACTIVITE DES SECTEURS EN 1974**
**(par rapport au champ statistique de référence) (*)**

| | Part des effectifs salariés du référentiel | Part valeur ajoutée du référentiel % | Part des immobilisations brutes du référentiel % |
|---|---|---|---|
| **Industries agricoles et alimentaires** | | *51,5* | *48,9* |
| • Viande et lait | | 33,3 | 32,3 |
| dont viande | 27 | | |
| lait | 42 | | |
| • Autres produits alimentaires | | 56,0 | 53,2 |
| dont boissons et alcools | 63 | | |
| travail du grain | 34 | | |
| **Industries de biens intermédiaires** | | *63,4* | *71,5* |
| • Minerais et métaux ferreux, première transformation de l'acier | | 90,1 | 93,6 |
| dont sidérurgie | 96 | | |
| 1re transormation acier | 80 | | |
| • Minerais, métaux et demi-produits non-ferreux | | 78,4 | 80,8 |
| dont métaux et 1/2 p. n-ferreux | 78 | | |
| • Matériaux de construction et minéraux divers | | 53,2 | 61,5 |
| dont minéraux divers | 74 | | |
| • Verre | 67 | 79,6 | 51,1 |
| • Chimie de base, fibres artificielles et synthétiques | | 80,0 | 78,4 |
| dont chimie de base | 78 | | |
| fibres | > 80 | | |
| • Fonderie et travail des métaux | | 33,8 | 40,7 |
| dont fonderie | 51 | | |
| travail des métaux | 29 | | |
| • Papier carton | 32 | 35,5 | 40,6 |
| • Caoutchouc et transformation MP | | 61,6 | 69,8 |
| dont caoutchouc | | | |
| transformation MP | | | |
| **Industries de biens d'équipement** | | *65,8* | *72,5* |
| • Construction mécanique | | 31,8 | 32,1 |
| dont machines-outils | 28 | | |
| équipement industriel | 30 | | |
| MTPS | 38 | | |
| • Construction électrique et électronique | | 73,6 | 77,6 |
| dont mat. bur., informatique | 89 | | |
| matériel électrique | 69 | | |
| matériel électronique | 74 | | |
| équipement ménager | 44 | | |
| • Construction navale, aéronautique, armement | | 76,0 | 85,2 |
| dont const. aéronautique | 84 | | |
| const. navale | 61 | | |
| • Matériel de transport terrestre | 83 | 84,6 | 88,6 |

| | Part des effectifs salariés du référentiel | Part valeur ajoutée du référentiel % | Part des immobilisations brutes du référentiel % |
|---|---|---|---|
| **Industries de biens de consommation courante** | | *22,3* | *24,5* |
| • Parachimie, pharmacie | | 44,8 | 46,4 |
| dont pharmacie | 36 | | |
| • Textile, habillement | | 19,7 | 20,9 |
| dont textile | 25 | | |
| • Cuir, chaussure | < 25 | 7,3 | 14,0 |
| • Bois, meubles, ind. diverses | < 25 | 12,8 | 19,1 |
| • Presse, édition | | 13,2 | 10,6 |
| dont édition | 45 | | |

(*) Pour le mode de calcul des indicateurs de poids, se reporter à Y. Citoleux et Alii, op. cit., p. 84. Celui qui est retenu ici est en principe la procédure dite « mixte ».

**Source :** Y. Citoleux et Alii (3), M. Hannoun (4).

## 2 - Le rôle croissant des grands groupes industriels dans les exportations

Il importe enfin pour compléter cette rapide description de l'importance économique des groupes, d'apprécier leur contribution à l'effort d'exportation de l'industrie française, dont on a vu qu'il a été particulièrement soutenu dans les industries françaises.

Malheureusement, les seuls indicateurs détaillés et récents dont on dispose sur ce sujet ne concernent que les entreprises, sans prise en compte de leur appartenance ou non à un groupe : ils proviennent d'une étude récente de la Banque de France sur « Les entreprises françaises et l'exportation » (5), analysant les performances en 1977 d'un échantillon assez large de 3 838 entreprises de plus de 10 salariés exportant plus de 5 % de leur chiffre d'affaires.

Cette étude souligne le rôle moteur des exportations dans la croissance des entreprises industrielles : entre 1975 et 1977, les entreprises dont le chiffre d'affaires a cru de plus de 30 % (c'est-à-dire a dépassé le seuil de croissance nulle en termes réels), sont en général celles dont les exportations ont cru encore plus rapidement.

Et en 1977, les trois-quart des exportations des entreprises de l'échantillon étaient le fait de celles pour lesquelles les ventes à l'étranger ont cru plus vite que les ventes sur le marché intérieur.

Mais l'un des traits majeurs qui se dégage de cette étude concerne le poids particulièrement important des grandes entreprises (plus de 1 000 salariés) : 365 grandes entreprises (soit 9,5 % du total de l'échantillon)

assurent 75 % des exportations en 1977. Leur poids est toutefois sensiblement différent selon les secteurs d'activités :

| | Part des entreprises de + de 1 000 salariés dans les exportations du secteur | Part du secteur dans les exportations de l'industrie |
|---|---|---|
| IAA | 32,3 | 6,0 |
| Biens intermédiaires | 78,1 | 31,8 |
| Biens d'équipement | 77,9 | 29,4 |
| Automobile | 97,8 | 21,6 |
| Biens de consommation | 40,6 | 11,2 |
| Total | 75,4 | 100,0 |

**Source** : Banque de France, op. cit. (5)

Il est en effet beaucoup plus important pour l'automobile (98 %), les biens intermédiaires et les biens d'équipement (78 %), que pour les biens de consommation courante (41 %) et les IAA (32 %).

La part du chiffre d'affaires consacrée à l'exportation par ces grandes entreprises n'est toutefois pas très différente que celle des entreprises plus petites (34 % contre 32 % pour l'ensemble des entreprises), qui peuvent même dans certains cas être plus exportatrices : c'est le cas dans les IAA (où les entreprises de moins de 50 salariés exportent 26 % de leur chiffre d'affaires, contre 16 % seulement pour celles de plus de 1 000 salariés) et les industries de biens de consommation courante (35 % contre 27 %). Mais c'est l'inverse qui est vrai pour les biens intermédiaires et surtout pour les biens d'équipement, où les grandes entreprises sont plus exportatrices que les PME.

Compte tenu du fait que le poids des groupes industriels est comme on l'a vu prépondérant dans ces deux secteurs, et que d'une façon générale, les groupes rassemblent plutôt des grandes entreprises, il paraît assez logique que les entreprises liées à des groupes soient en moyenne plus exportatrices que les entreprises indépendantes. C'est ce que confirme une indication partielle fournie pour 1974 par l'étude citée du CME (3) : le taux d'exportation des entreprises de son échantillon liées à des groupes est de 19,4 %, alors qu'il n'est que de 11,9 % pour les autres ; de plus le taux d'exportation des groupes étrangers (19,6 %) est supérieur à celui des groupes privés français (17,8 %), celui des groupes publics étant le plus important (22,6 %), du fait de l'importance des exportations des groupes tels que Air France (97 %), Compagnie générale maritime (57 %), Snecma (34 %), Renault (34 %) et Snias (31 %).

## 3 - Le rôle des groupes industriels dans le développement de l'investissement à l'étranger

Compte tenu de la pauvreté des données chiffrées sur l'investissement français à l'étranger d'une part (cf. chapitre II, supra) et du caractère encore embryonnaire de la connaissance des groupes industriels d'autre part, il n'est pas surprenant de constater l'absence de toute approche systématique du rôle des groupes dans les investissements à l'étranger, permettant de préciser l'intuition assez vraisemblable qui les place au cœur du processus d'internationalisation.

On se contentera donc de rapporter ici quelques résultats partiels établis par S. Quiers-Valette (6) : un recoupement des différentes sources disponibles (fichier du Trésor, annuaires du Crédit lyonnais, fiches DAFSA, MOCI) a permis d'identifier 470 « multinationales industrielles » ayant investi à l'étranger dans des activités manufacturières (cf. tableau 3), mais là encore il s'agit d'entreprises et la notion de groupe n'est pas prise en compte. Ces résultats assez grossiers semblent en tout cas indiquer que les « secteurs » où les « multinationales » ainsi définies sont les plus nombreuses sont aussi ceux où le poids des groupes industriels est le plus important : biens d'équipement, puis biens intermédiaires, avant les biens de consommation et les IAA.

Pour certains « secteurs » une distinction a été opérée entre grandes firmes et firmes moyennes, selon que leur chiffre d'affaires était supérieur ou inférieur au chiffre d'affaires moyen des entreprises du secteur. S'il en ressort nettement que le poids des grandes firmes est plus important au sein du groupe des « multinationales » que dans l'ensemble du secteur, il faut également souligner que le nombre de « multinationales » de taille moyenne est relativement important dans l'automobile (rôle des entreprises sous-traitantes), et la chimie-parachimie. Compte tenu des nombreuses incertitudes qui pèsent sur ces résultats (et notamment de la non-prise en compte des liens à des groupes industriels), il semble toutefois excessif d'en déduire comme le fait S. Quiers-Valette, que l'existence de ce phénomène « met en cause l'hypothèse couramment admise que les firmes s'implantent à l'étranger sous la contrainte que représente, à un certain moment de leur croissance, le stade oligopoliste (sauf avance technologique) pour les firmes moyennes ».

Tableau n° 3

**POPULATION DES FMN INDUSTRIELLES FRANÇAISES**
**NOMBRE DE MAISONS-MERES PAR SECTEUR (1976)**

| | Partie fiable (**) | | Total | Partie incertaine (**) | Total |
|---|---|---|---|---|---|
| | Grandes entreprises | moyennes entreprises | | | |
| IAA | 10 | 3 | *13* | *6* | *19* |
| INDUSTRIES DE BIENS INTERMEDIAIRES | | | *59* | *35* | *94* |
| • Sidérurgie | — | — | 12 | 10 | 22 |
| • Métaux non-ferreux (*) | — | — | 4 | 2 | 6 |
| • Matériel de construction | — | — | 9 | 1 | 10 |
| • Chimie et parachimie | 12 | 8 | 20 | 16 | 36 |
| • Bois, papier | — | — | 8 | 4 | 12 |
| • Caoutchouc, plastique | — | — | 6 | 2 | 8 |
| INDUSTRIES DE BIENS D'EQUIPEMENT | | | *75* | *44* | *119* |
| • Construction métallique | — | — | 11 | 1 | 12 |
| • Construction mécanique, mécanique de précision | 15 | 4 | 19 | 22 | 41 |
| • Construction électrique | 23 | 4 | 27 | 19 | 46 |
| • Automobiles et cycles | 9 | 7 | 16 | — | 16 |
| • Ingénierie (*) | — | — | 2 | 2 | 4 |
| INDUSTRIES DE BIENS DE CONSOMMATION | — | 5 | *21* | *9* | *30* |
| • Textile | 13 | — | 18 | 6 | 24 |
| • Industries diverses | — | — | 3 | 3 | 6 |
| AUTRES | — | — | *4* | *204* | *208* |
| TOTAL | — | — | 172 | 298 | 470 |

(*) Secteurs non recensés systématiquement.

(**) La « partie fiable » comprend les entreprises ayant investi à l'étranger qui figurent dans toutes les sources recensées, la « partie incertaine » comprenant celles qui ne sont pas mentionnées partout.

**Source :** S. Quiers-Valette (6)

*BIBLIOGRAPHIE*

(1) B. Guibert - « *La mutation de l'industrie* », Economie et Statistiques, n° 68, juin 1975.

(2) R. Brocard - « *Les entreprises françaises : concentration et grandes entreprises des secteurs et des branches* », Collection de l'INSEE, série E, n° 64, juin 1979.

(3) Y. Citoleux, D. Encaoua, B. Franck, M. Heon - « *Liaisons financières et structure industrielle* », rapport au CORDES, Université de Paris 1, Centre de mathématiques économiques, mai 1979, 331 p.

(4) M. Hannoun - « *Les groupes industriels : structures et performances* », communication de l'INSEE à la journée d'étude du Comité de liaison des centrales de bilans, Paris, 6 juin 1978, 57 p.

(5) Laurent Mary, Jacques Metais, Bernard Micha - « *Les entreprises françaises à l'exportation* », rapport présenté à la journée d'étude de la Centrale de bilans, 30 mai 1979.

(6) Suzanne Quiers-Valette - « *Investissements industriels français à l'étranger et nouvelle division internationale du travail* », chroniques d'Actualité, 15.2.1978, p. 121-136.

# IV. LE REDEPLOIEMENT DANS LES TROIS GRANDS « SECTEURS » DE L'INDUSTRIE

## 1 - 1973-1978 : la phase de restructuration des groupes

Un premier enseignement important des études de cas est que la période étudiée (1973-1978) représente du point de vue du redéploiement des groupes une « tranche d'histoire » relativement homogène. A maints égards, les années 1979-1980 apparaissent en effet comme un tournant décisif dans l'histoire des groupes, qui semble préluder à une nouvelle phase de leur redéploiement, dans laquelle l'internationalisation de la production pourrait jouer un rôle sensiblement plus important que par le passé. D'autre part, la période 1966-73 avait marqué une étape décisive dans le processus historique de concentration de l'industrie française, comme l'a souligné Bertrand Bellon (*) ; elle voit la constitution de plusieurs des principaux groupes industriels français, surtout par fusion de groupes antérieurement existants (constitués pour la plupart à la fin du XIX$^{e}$ siècle ou au début du XX$^{e}$ siècle) : DNEL (1966), Thomson-Brandt (1966-1968), Beghin-Say (1968), Agache-Willot (1968), Creusot-Loire (1970), Saint-Gobain - Pont-à-Mousson (1971), Péchiney-Ugine Kuhlmann (1971), BSN-Gervais-Danone (1973). Comme on le voit, quatre des six groupes étudiés figurent dans cette liste, Rhône-Poulenc étant d'origine plus ancienne (1928) ainsi que DMC (1961), qui n'a acquis toutefois sa configuration actuelle qu'en 1969 avec le rachat de Texunion.

Dans l'intervalle entre ces deux périodes, l'histoire des groupes étudiés est marquée d'abord par la restructuration de leurs activités en France : mise en cohérence des différentes unités constitutives, rationalisation et modernisation de l'outil de production, suppression d'emplois, élimination des activités non rentables ou « hors vocation ». Ce processus s'accélère considérablement à partir de 1975, et il ne paraît pas exagéré de considérer que les groupes ont largement « tiré profit » de la « crise » pour mener à bien cette tâche d' « assainissement », qui aurait été très vraisemblablement plus longue en période de croissance « normale ». Parallèlement, l' « extraversion » des groupes s'accroît rapidement (exportations) alors que l'internationalisation de leur production concerne en général plutôt le développement des filiales étrangères anciennement installées que la création de nouvelles unités ou le rachat de sociétés étrangères : il s'agit là d'une tendance globale, nécessairement un peu caricaturée (cf. l'exception importante du rachat de Certain Teed par

(*) Bertrand Bellon : « Origines et conditions des restructurations en France », communication à la 5e Rencontre Nationale de Chantilly ADEFI-CNRS, sur « **les restructurations industrielles en France** », septembre 1979, 16 pages, cf. également du même auteur : « **le pouvoir financier et l'industrie en France** », Le Seuil, 1980, 270 p.

SGPM), mais qui semble bien précéder une forte inflexion à partir de 1978, dont témoignent plusieurs opérations récentes de rachats à l'étranger (BSN, SGPM, Thomson).

## 2 - Le rythme et l'importance de l'internationalisation

On a rassemblé dans le tableau ci-après les principales caractéristiques de l'internationalisation des groupes dans la période étudiée, qui seront successivement passées en revue dans ce chapitre. Le premier trait saillant qui s'en dégage est *l'ancienneté relative des implantations à l'étranger*. La majorité des filiales étrangères actuellement détenues par les groupes les plus internationalisés, ceux des biens intermédiaires (SGPM, Rhône-Poulenc) et ceux des biens de consommation (DMC-BSN-GD), ont été acquises dans l'entre-deux guerres, voire même avant (cas de certaines filiales de SGPM).

Toutefois, pour tous les groupes — à l'exception de BSN-GD —, les ventes à l'étranger ont crû plus vite sur la période que les ventes en France (*). Cette croissance est cependant assez différente pour les ventes à l'exportation et pour les ventes des filiales étrangères :

**INDICES DES CHIFFRES D'AFFAIRES 1977 (base 100 en 1973)**

| | DMC (**) | BSN-GD | RP | SGPM | CL | TB |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Ventes en France | 149 | 351 | 141 | 154 | 152 | 196 |
| Exportations | 446 | 23 | 175 | 154 | | |
| Filiales étrangères | 371 | 157 | 181 | 343 | 301 | 272 |
| TOTAL | 261 | 144 | 160 | 202 | 217 | 220 |

(**) 1978/72.

On reviendra plus en détail dans le chapitre suivant sur ce trop bref « historique » du redéploiement des groupes dans la période étudiée, dont rend compte le tableau synthétique ci-après (n° 1). Il était cependant indispensable de fournir ces éléments, avant de passer à l'examen proprement dit de l'internationalisation des groupes.

(*) Comme l'avait déjà relevé Janina Cohen (« Quelques remarques sur le redéploiement des grands groupes français », Communication à la 5e Rencontre Nationale de Chantilly ADEFI-CNRS, Sept. 79, 15 p.,). Sur quatorze groupes, trois seulement (RNUR, Lafarge, BSN-GD), ont vu leurs ventes en France croître plus rapidement que celles à l'étranger de 1973 à 1977.

Tableau n° 1

**DATES-CLES DE L'HISTOIRE RECENTE DES SIX GROUPES ETUDIES**

| | 1960 | 1965 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **DOLLFUS-MIEG & Cie.** | 1961 : CRÉATION Dollfus Mieg + Cartier Bresson) | Diversification vers filature et tissage (par rachat de sociétés françaises). 1969 : Rachat de texunion (et KBC en RFA) | | 1971 : Rachat de Mame (éditions) | . Réorganisation des sociétés rachetées antérieurement. . Consolidation de la filiale allemande (KBC). | | | | | | | | |
| **BSN – GD** | BOUSSOIS (1908) / SOUCHON NEUVESEL } 1966 CRÉATION BSN 1967-1972 : croissance externe en France (emballage, conditionnement) et à l'étranger (RFA, Belgique) | | | | | 1973 : CRÉATION GERVAIS-DANONE | | . Diversification accrue vers IAA par rachats (en France et à l'étranger). | | . Faible croissance externe . Réorganisation Stés rachetées antérieurement | | | 1980 : . Abandon verre plat en RFA. . Rachats dans IAA en France. |
| **RHONE-POULENC** | 1928 : CRÉATION 1961-65 : Diversification vers les fibres textiles (absorbtion CELTEX et TEXTIL) | | | | | | | | . Chimie lourde, plastiques : ralentissement . Restructuration textile (RPT) . Croissance rapide des secteurs santé et chimie fine. | | | | |
| **CREUSOT-LOIRE** | | | 1970 : CRÉATION | | . Croissance modérée de la branche «métallurgie» (aciers spéciaux) . Croissance rapide de la branche «mécanique» | | | | . Croissance externe forte en France, et à l'étranger (RFA, Brésil, USA) de 1975 à 1979. | | | | |
| **SAINT GOBAIN PONT À MOUSSON** | PONT À MOUSSON (1860) / SAINT GOBAIN (1650) } 1971 : CRÉATION | | | | 1972-75 : importants investissements en France (verre plat) . Réorganisation financière et investissements de modernisation dans les filiales étrangères (RFA, USA, Brésil) 1974-76 : Rachat de CERTAIN TEED (USA) | | | | | | . Diversification vers l'électronique (1978 : accord avec NSC ; 1979 : rachat part. dans CII-HB ; 1980 : rachat part. dans OLIVETTI) | | |
| **THOMSON BRANDT** | THOMSON-BRANDT (1892) / HOTCHKISS-BRANDT 1966 CRÉATION 1968 : rachat de la CGTSF | | 1970-72 : rachat C.C. EDISON Cie des lampes, Thomson-Lucas 1971 : accord avec RCA pour création de VIDÉOCOLOR (tubes et TV couleur) | | | | | | | 1976-79 : rachat de LTT et ERICSSON (France). 1978 : rachat de Nordmende (RFA), implantation à SINGAPOUR | | | | 1980 : rachat de SABA (RFA) |

## 3 - La structure géographique et l'internationalisation

Seconde caractéristique notable : *l'internationalisation des groupes étudiés est majoritairement européenne.* Leurs ventes sont en effet réalisées dans une proportion de 75 à 90 % sur les marchés européens (dont 30 % à 60 % pour le seul marché français). Si l'on considère les seules implantations industrielles en Europe, on constate de surcroît que celles-ci sont en fait concentrées dans un petit nombre de pays : *en RFA* principalement (surtout pour DMC, SGPM, et BSN-GD jusqu'en 1980), puis *en Espagne* et dans le Benelux (où les investissements français représentent une part notable des investissements d'origine étrangère) (cf. première partie), secondairement enfin en Italie, en Grande-Bretagne et en Suisse. Hors Europe, les principales implantations concernent d'abord *le Brésil* (où SGPM et Rhône-Poulenc sont installés de longue date), et secondairement *les Etats-Unis* et le reste de l'Amérique latine.

Il s'agit là des « stocks » d'investissements à l'étranger. Au cours de la décennie 1970-1980, l'examen des « flux » (qu'il s'agisse de nouvelles implantations, ou de croissance des anciennes), montre que les « pays-cibles » restent les mêmes, les Etats-Unis tendant toutefois à occuper une place privilégiée, avant le Brésil et les pays européens. Ces derniers ne sont pas pour autant délaissés, et le rythme de croissance moins rapide des investissements qui leur sont destinés semble s'expliquer plus par l'importance des implantations déjà réalisées, que par le fait que « la libre circulation au sein du Marché Commun favorise davantage le développement des exportations que celui des filiales locales », comme le suggérait Janina Cohen (*).

Il faut souligner d'autre part la faiblesse relative de l'effort d'investissement en direction du Japon et d'Asie du Sud-Est, bien que cette région soit considérée comme une « cible » importante par la plupart des groupes : sans doute n'est-il pas exclu que les investissements en direction de ces pays se développent plus rapidement dans les années 80, leur place restant toutefois modeste. Pour la période qui vient, la *tendance dominante semble bien être en effet celle d'un renforcement des implantations en Europe et aux Etats-Unis,* le plus souvent en association avec d'autres groupes industriels locaux (**).

Enfin, la quasi absence des investissements industriels des groupes étudiés dans les pays de la zone franc, reste une caractéristique notable de la période récente, et rien n'indique qu'elle disparaisse à l'avenir. Et cela bien que les seuls organismes de promotion des investissements français à l'étranger, mis en place par le secteur privé, concernent précisément l'Afrique (il s'agit du CEPIA, et de la SOPROGI).

Les premiers ont crû plus rapidement que les secondes pour DMC, et très vraisemblablement pour Creusot-Loire et Thomson-Brandt, alors que c'est l'inverse pour les deux groupes engagés principalement dans la production de biens intermédiaires, et pour BSN-GD. L'effort d'investissement à l'étranger sur la période est particulièrement important pour SGPM, BSN-GD et DMC, moyen pour Rhône-Poulenc, et faible pour Creusot-Loire et Thomson.

(*) Op. cit., p. 5.

(**) Cette tendance vaut également pour les deux groupes de l'industrie automobile, mais ceux-ci tendent dans le même temps à affirmer leur présence industrielle en Amérique latine, et dans une mesure moindre, en Europe de l'Est.

## 4 - Les motifs de l'internationalisation

Troisième trait commun aux groupes étudiés : *les implantations à l'étranger s'inscrivent majoritairement dans une stratégie de conquête de marchés,* et exceptionnellement dans une stratégie de « division internationale du travail » qui rechercherait une organisation à l'échelle internationale des différents segments des filières productives, localisées en fonction des « avantages comparatifs » des pays d'accueil. Trois séries de raisons, dont l'importance respective varie pour chacun des groupes, se conjuguent pour expliquer cette situation.

### A - **Les contraintes techniques**

Celles-ci sont de divers ordres et ne jouent pas toutes dans le même sens :

• *les coûts de transport :* la commercialisation des produits pondéreux, ou qui voyagent mal (produits des IAA, par exemple), est en général plus onéreuse à l'exportation qu'à partir d'une production locale ;

• le rôle des *normes de consommation* spécifiques à certains pays peut justifier une implantation locale, si le marché est de taille suffisante : c'est en partie le cas pour la production « linge de maison » de DMC, qui doit s'adapter à des normes de couchage différentes, ainsi que pour sa production « filterie ». C'est le cas également pour certaines des activités « santé » et « phytosanitaire » du groupe Rhône-Poulenc ;

• *l'importance du service après-vente* n'implique pas a priori la création de filiales industrielles, l'entretien et la maintenance pouvant être assurés par des filiales commerciales. Une présence industrielle directe peut en revanche s'avérer utile, dans la mesure où elle peut constituer une garantie supplémentaire pour le client ;

• *la recherche d'économie d'échelle* peut être un obstacle à une implantation directe, souhaitable pour d'autres raisons : on a vu que c'était le cas pour les usines de tuyaux en fonte de Pont-à-Mousson, dont la « taille économique » est le plus souvent supérieure aux capacités d'absorption de marchés locaux ;

• enfin, la nature même des procédés de production mis en œuvre, *et la plus ou moindre complexité des « filières techniques »,* jouent un rôle déterminant : les possibilités techniques et économiques d'établir une « spécialisation intra-filière » des établissements dans différents pays d'implantation, sont par exemple nettement plus grandes pour certaines productions de l'automobile ou l'électronique que pour les « filières courtes » de nombreuses productions de biens intermédiaires (dans la chimie notamment).

### B - **La nécessité de contourner les barrières douanières**

C'est là un argument très fréquemment utilisé par les groupes, surtout pour justifier leurs implantations au Brésil et aux Etats-Unis, le raisonnement courant étant : « si ce n'est pas nous qui le faisons, ce sera d'autres, et dans tous les cas de figures, nous perdrons alors le marché ». Ce motif a sans doute été déterminant pour les implantations anciennes en Europe, et pour d'autres plus récentes dans certains « pays neufs ». Mais elle tend à passer au second plan, par rapport à l'objectif plus global de « recherche de la taille internationale ».

### C - **La recherche de la taille internationale**

A l'exception de Creusot-Loire (et pour d'autres raisons, de DMC), les principaux groupes étudiés ont tous peu ou prou insisté sur l'importance nouvelle de cet objectif.

• *la principale raison mise en avant est la nécessité de résister à la concurrence de plus en plus sévère des autres groupes multinationaux* (français ou étrangers), et pour cela d'acquérir grâce aux implantations directes dans le plus grand nombre de pays, une « taille internationale » dominante sur certains créneaux. Dans le même esprit, Thomson et Rhône-Poulenc ont souligné l'importance d'être présents aux Etats-Unis et au Japon, pour tirer profit de « l'image de marque » commercialement plus favorable des produits « made in USA » et « made in Japan ». Plus généralement, cet objectif amène les groupes à privilégier très largement les implantations sur les « grands marchés » des pays industrialisés et d'un petit nombre de PVD en croissance rapide (Brésil, Corée du Sud), par rapport à celles dans d'autres zones du Tiers Monde ;

• second motif avancé : la nécessité d'implantations nombreuses pour valoriser le « know-how » accumulé par le groupe, et élargir la base de financement des activités de recherche et développement, qui restent pour l'essentiel localisées en France. L'expérience de groupe comme Rhône-Poulenc et Saint-Gobain - Pont-à-Mousson, laisse en effet supposer qu'il est plus aisé de céder licences et procédés à ses propres filiales (moyennant royalties), que de les commercialiser auprès de sociétés indépendantes (*) ;

(*) « Les frais de recherche et de mise au point atteignent dans de nombreux domaines des niveaux tels qu'il ne peut être question de les amortir sur le seul marché français, d'où la nécessité de disposer de filiales à l'étranger dont on ait le contrôle » (Texte préparatoire à la Commission « Information de l'opinion » des Journées de l'investissement français à l'étranger organisées par le CNPF en octobre 1979).

## 5 - Les formes de l'internationalisation

Il est maintenant nécessaire, après les descriptions précédentes, de tenter ici de dresser une typologie — nécessairement schématique — des principales « *stratégies* d'internationalisation » recensées, et des *formes* particulières que peuvent prendre chacune d'elles.

Au niveau le plus général, il est clair que l'objectif poursuivi par les groupes en s'internationalisant est d'élargir à la fois leur base *d'accumulation* (du capital) et leur capacité de *valorisation* (des marchandises), dans le but ultime de maximiser leur taux de profit, sans qu'il soit possible — ni d'ailleurs utile — de dissocier ces deux objectifs. Mais l'examen des conditions concrètes de l'internationalisation permet toutefois d'opérer une distinction entre :

- d'une part une stratégie de « conquête des marchés » (A)
- et d'autre part, une stratégie de « division internationale du travail » (B).

Encore une fois, précisons que ces qualifications — peut-être excessives — sont *purement descriptives :* elles ne désignent pas les *objectifs* de la stratégie d'internationalisation (accumulation et/ou valorisation), mais *les formes concrètes* de cette internationalisation, répertoriées dans le tableau n° 3. On a ainsi distingué six catégories principales (A1, A2, B1, B2, B3, B4) dont le critère de regroupement est *le lieu de valorisation* de la plus-value extraite par (ou des marchandises produites par) les « implantations » (au sens large, puisqu'on y inclut la sous-traitance) à l'étranger : soit sur le marché local ou régional (catégories A), soit sur le marché d'origine du groupe multinational (la France en l'occurence) ou sur le marché mondial (catégories B).

Comme on l'a vu dans les monographies, les formes les plus importantes de l'internationalisation des groupes français étudiés sont d'abord et surtout la catégorie A1 (filiales « autonomes », servant essentiellement le marché local, et non insérées dans un système de circulation de produits organisé mondialement au niveau du groupe), et secondairement la catégorie A2 (filiales « bouts de filière »), les autres catégories (de « DIT ») n'ayant joué jusqu'à présent qu'un rôle très modeste (ce qui n'est pas le cas pour l'industrie automobile : catégorie B2). Bien qu'on manque encore d'éléments pour étayer cette hypothèse, il semble probable que les « multinationales » françaises présentent un niveau d'internationalisation qualitativement moins poussé que celui de leurs principales concurrentes étrangères (allemandes, britanniques, et surtout américaines et japonaises), qui paraissent avoir recours plus largement aux formes plus élaborées de la catégorie B.

Tableau n° 2

**PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DE L'INTERNATIONALISATION DES SIX GROUPES ETUDIES (1972-1978)**

| | DMC | BSN – GD | Rhône–Poulenc | SGPM | Creusot-Loire | Thomson-Brandt |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Structure des ventes (en % du CA consolidé)** | (1972) (1978) | (1973) (1978) | (1972) (1978) | (1974) (1978) | (1973) (1977) | (1973) )1978) |
| • ventes en France | 56 32 | 54 56 | 46 41 | 52 40 | 57 40 | 69 |
| • exportations de France | 19 32 | 7 1 | 27 30 | 11 10 | } 43 53 | } 31 |
| • filiales étrangères | 25 36 | 39 43 | 27 29 | 37 50 | 7 | |
| • part des effectifs au groupe à l'étranger | 19% 28% (1977) | 48% 46% (1977) | 31% 34% | 47% 55% | n.d. | n.d. |
| • part des investissements réalisés à l'étranger | n.d. 36% | n.d. 44% (1978) | 21% 27% | 52% 70% | n.d. | n.d. |
| • part des ventes réalisées en Europe (en 1978) (filiales + exportation) | 90% | 87% | 74% autres : surtout Brésil | 81% autres : surtout Brésil et USA | n.d. | env. 74% autres : surtout OPEP |
| **Ancienneté de l'effort d'internationalisation de la production** | | | | | | |
| • avant 1945 | fort | moyen | fort | fort | faible | faible |
| • 1945–1970 | fort | moyen | fort | moyen | faible | faible |
| • depuis 1970 | | | | moyen | moyen | moyen |
| **Zones géographiques d'implantations à l'étranger** | | | % effectifs étrangers | % effectifs étrangers | | |
| • Allemagne Fédérale | fort | fort | moyen 7% | fort 31% | faible | moyen |
| • autres Europe (principales implantations) | Bénélux,Italie,Espagne | Bénélux,Espagne | GB,Suisse,Esp. 41% | Esp.,Ital.,Bénél., 28% | Espagne | Espagne |
| • États-Unis | faible | faible | faible 2% | fort 8% | moyen | faible |
| • Brésil | faible | moyen | fort 34% | fort 17% | moyen | moyen |
| • Autres PVD | | | | | | |
| • Amérique Latine | moyen | faible | moyen } 16% | moyen 4% | } faible | } faible |
| • Afrique | moyen | nul | moyen } | moyen 12% | | |
| • Asie | – | – | faible | moyen | | |
| | | | **Total 100%** | **Total 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)** | tissage manutention filteries | verre plat emballage | text.(fils,fibres) santé | vitrage/fibres Canalisations | métallurgie aciers spéciaux mécanique | matériel médical électro. grand public |

Tableau n° 3

**LES PRINCIPALES FORMES DE L'INTERNATIONALISATION DES GROUPES INDUSTRIELS**

| «STRATÉGIES» | MODALITÉS | OBSERVATIONS |
|---|---|---|
| **A) «CONQUETE DES MARCHES».** | A 1. Implantation d'une filiale locale «autonome»<br><br>(motifs : – filière technique courte<br>– groupe non intégré verticalement,<br>– intérêt à s'approvisionner sur place). | Cas le plus fréquent |
| | A 2. Implantation d'une filiale locale «bout de filière»<br><br>(avec importations des principaux inputs en provenance des filiales françaises). | exemples :<br>– Pharmacie/phyto sanitaire (principes actifs : France) (formulation-conditionnement : étranger)<br>– IAA (bières, boissons, ...) : cf BSN GD.<br>– Filteries (cf. DMC) |
| **B) «DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL».** | B 1. Implantation d'une filiale pour réexportation de produits finis ou semi-finis vers la France («délocalisation simple») (motif : utilisation des bas coûts de mains d'œuvre). | exemple :<br>électronique grand public, composants électroniques. |
| | B 2. Implantation d'une filiale pour réexportation de sous-ensembles vers d'autres filiales (en France et à l'étranger ou d'autres marchés : DIT «intra-produits» (motifs : recherche d'économies d'échelle). | exemple :<br>production de sous-ensembles pour l'industrie automobile (moteurs, boîtes de vitesse, etc...) |
| | B 3. Spécialisation des différentes filiales (en France et à l'étranger) sur différentes lignes de produits finis, pour vente sur place et réexportation vers le marché mondial : DIT «inter-produits». (motifs : recherche d'économies d'échelle). | |
| | B 4. Sous-traitance à des sociétés étrangères :<br>– de certains segments de la filière de production.<br>– de certains sous-ensembles<br>– de certains produits finis (pour compléter une gamme de production). | tend à se développer.<br><br>ex : textile, électronique GP.<br><br>ex : électronique professionnelle |

## 6 - Les conséquences de l'internationalisation sur les échanges internationaux des groupes industriels

Après le constat précédent, il n'est pas surprenant de relever que les échanges commerciaux entre filiales françaises et filiales étrangères des groupes étudiés ne jouent qu'un rôle modeste dans leurs échanges totaux, et a fortiori dans leur chiffre d'affaires. Pour tous les groupes à propos desquels on a pu réunir certaines informations sur ce point, (SGPM, DMC, Rhône-Poulenc, Thomson-Brandt), deux éléments communs paraissent en général confirmés :

- la « balance commerciale » des groupes (exportations toutes provenances, moins importations toutes provenances) est globalement excédentaire (*) ;

- les flux de marchandises des filiales françaises vers les filiales étrangères sont sensiblement plus importants que les flux inverses.

Remarques logiques, puisque la principale forme de l'internationalisation (A1) n'implique en principe aucun flux de marchandises inter-filiales, et que la forme A2, pratiquée partiellement par DMC, (filteries en Amérique Latine), par Rhône-Poulenc (santé-phytosanitaire : c'est pour ce groupe que les échanges inter-filiales sont les plus importants), et dans une moindre mesure par BSN-GD (boissons) implique essentiellement des flux de produits de base fabriqué par les filiales françaises, vers les filiales étrangères qui les transforment pour les vendre sur le marché local. Les seules exceptions sont celles de DMC (réimportations de tissus de l'une des « quasi filiales » africaines) et celle de Thomson-Brandt (cas B1 et B4), qui importe des composants électroniques de filiales étrangères, ou de sous-traitants, ainsi que des sous-ensembles d'électronique professionnelle de certains sous-traitants étrangers (la filiale « grand public » de Singapour réexportant surtout sur d'autres marchés que la France) : mais même dans ces cas, on a vu que ces flux en retour ne jouent encore qu'un rôle modeste.

- enfin, last but not least, *la recherche de conditions de rentabilité plus favorables* que celles de la France, objectif essentiel, en général discrètement englobé dans celui plus vague « répartition des risques », pour reprendre les termes du CNPF (**). Il est clair que toutes les implantations à l'étranger récentes des groupes étudiés ne répondent pas nécessairement de façon principale à cet objectif (on sait que les filiales européennes de certains groupes sont déficitaires, ou que des acquisitions récentes — comme Nordmende par Thomson, par exemple — se sont accompagnées de coûteuses restructurations). Il n'en reste pas moins que celui-ci joue souvent un rôle déterminant, les « sous-objectifs » recherchés pouvant être :

- la mise à profit de bas coûts de main-d'œuvre : c'est sans conteste une motivation essentielle des investissements français au Brésil, dont on a vu que les plus importants (Rhône-Poulenc, SGPM, Creusot-Loire) dégageaient une rentabilité remarquablement élevée, le Brésil jouant pour ces groupes un rôle de « centre de profit » de première importance ;

- la recherche d'une croissance moins rapide qu'en France des coûts de la main-d'œuvre et des matières premières, dont on a vu (cf. première

(*) La portée pratique de cette remarque est en fait limitée : les groupes ne comptabilisent en général que leurs exportations et importations directes. Il faudrait également prendre en compte le « contenu en importations » des produits intermédiaires achetés sur le marché français, ainsi que la part finalement exportée des produits intermédiaires qui y sont vendus.

(**) CNPF, p. cit.

partie) qu'elle jouait de façon non négligeable pour les implantations aux Etats-Unis, notamment dans le sud du pays ;

• la recherche d'un « environnement légal et réglementaire moins contraignant qu'en France » (*), objectif souvent avancé par les groupes, qui déplorent les restrictions de la législation française en matière de suppressions d'emploi : là encore, le Brésil et les Etats-Unis (et dans une moindre mesure la RFA) constituent de ce point de vue des pays privilégiés, contrairement par exemple au Royaume-Uni, semble-t-il, délaissé pour la raison inverse.

Globalement, il semble bien que cet ensemble de facteurs autorise effectivement une rentabilité des filiales étrangères supérieure à celle des filiales françaises. Ainsi, Janina Cohen note-t-elle qu' « en 1977, la marge brute (cash-flow/CA) de Michelin était de 15 % au niveau mondial, et de 6 % en France : chez PUK à la même date, les proportions étaient respectivement 17,7 % et 3,2 % ; chez SGPM 7,4 % et 2,5 % ; chez Rhône-Poulenc de 4,6 % et 3,4 % » ; et encore ces chiffres ne mesurent-ils sans doute que partiellement les avantages retirés par les groupes de leurs implantations à l'étranger (ventes de technologie, notamment).

## 7 - Les modalités de l'internationalisation

### A - **Les implantations nouvelles : rachat ou création**

Deux modalités principales sont utilisées dans les implantations nouvelles des groupes étudiés à l'étranger :

• le rachat d'entreprises existantes : il s'agit le plus souvent de prises de participations majoritaires (recherche de la « taille internationale » : cas de l'acquisition par Thomson-Brandt de Nordmende et Saba en RFA ; cas du rachat progressif de Certain Teed aux USA par SGPM), ce qui confirme la remarque déjà faite dans la première partie de l'étude. Mais il peut s'agir de prises de participations minoritaires, dans le but d'accéder à une parite du potentiel technique ou commercial de la firme concernée (cas de la prise de participation de Rhône-Poulenc dans la firme américaine Morton Norwich, pour améliorer son résau commercial aux Etats-Unis, dans la pharmacie) ;

• la création de nouvelles sociétés industrielles soit par le groupe seul (cas de la filiale de Thomson-Brandt à Singapour), soit plus souvent en association — en général 50/50 — avec un autre groupe multinational, ou une société locale (cas de la création par SGPM d'une unité de float-glass en Italie, et d'une société de fibles d'isolation au Japon ; cas de l'association Thomson-Brandt/RCA pour la production de tubes couleurs en Italie et en France ; cas de l'association de Rhône-Poulenc avec une firme sud-coréenne).

(*) J. Cohen, op. cit.

La première modalité est surtout pratiquée dans les pays industrialisés (où les créations de nouvelles unités sont plus difficiles, vu l' « encombrement » du marché, et se font le plus souvent en association), et il est donc logique que ce soit celle la plus couramment utilisée par les groupes étudiés dans les années soixante-dix. D'autres modalités, moins classiques, ont également été repérées, mais elles ne jouent encore qu'un rôle secondaire et on y reviendra dans le chapitre suivant, consacré aux perspectives de l'internationalisation.

## B - **Le financement des investissements à l'étranger**

On a déjà noté à plusieurs reprises dans cette étude l'importance relativement limitée des exportations directes de capitaux dans le financement des investissements à l'étranger des groupes industriels.

A titre d'illustration, on peut relever par exemple que le montant total des investissements à l'étranger réalisés en 1977 par seulement trois des groupes de notre échantillon, Rhône-Poulenc, Saint-Gobain Pont-à-Mousson et BSN-GD (qui représentent 11 % environ du CA total en 1977 des cinquante premiers groupes présents en France), atteignait 2 160 millions de francs, soit plus des deux tiers du montant *total* des flux d'investissements industriels bruts de la France vers l'étranger recensés par la Banque de France (3 196 MF en 1977 : cf. première partie). Il est donc clair que les exportations de capitaux ne représentent qu'une part du financement de l'effort d'investissement des groupes français à l'étranger, part qui reste cependant difficile à évaluer (de 30 à 50 % ?) (*).

Cette part est cependant vraisemblablement bien supérieure dans le financement des *nouveaux investissements*, qu'il s'agisse de rachats ou de créations), puisque les investissements (de croissance ou de productivité) des filiales étrangères déjà installées sont pour l'essentiel réalisés par autofinancement ou appel au crédit local, selon les déclarations de l'ensemble des groupes étudiés. Il serait évidemment intéressant de connaître la part respective des investissements « nouveaux » et de ceux consacrés au développement des filiales étrangères existantes. En l'absence de toute donnée précise à ce sujet, on ne peut que se limiter à supposer que le rôle des exportations directes de capitaux dans les *nouveaux* investissements industriels à l'étranger, est vraisemblablement plus important que ne le laisseraient supposer les déclarations insistant plus sur l'importance du recours au financement international sous ses diverses formes.

(*) Un calcul sommaire portant sur huit groupes industriels (Rhône-Poulenc, PUK, Michelin, SGPM, Roussel-Uclaf, Lafarge, BSN-GD, DMC) montre que les investissements à l'étranger de ces groupes représentaient en 1977 de 1 % (PUK) à 7 % (Michelin) de leur chiffre d'affaires, avec une moyenne de 3 %. Si on applique ce pourcentage au CA total des cinquante premiers groupes (industrie, énergie, transport) présents en France, on obtient un montant d'environ 19 milliards de Francs. Si on fait l'hypothèse supplémentaire que l'investissement à l'étranger de ces cinquante groupes représente environ les 3/4 de celui de l'ensemble des entreprises françaises, on aboutit à un ordre de grandeur de l'effort d'investissement français à l'étranger en 1977, de 20 à 30 milliards de F, soit 2 à 3 fois plus que les 10,5 milliards de F enregistrés par la Banque de France (cf. supra p. 20). Soulignons qu'il ne s'agit que d'une approximation extrêmement grossière.

## C - Le rôle de l'Etat dans le développement de l'investissement à l'étranger

Les réponses des responsables des groupes étudiés à cette question sont restées en général prudentes, la plupart d'entre eux admettant que l'Etat jouait un rôle neutre ou faiblement positif dans leur politique d'internationalisation. Un seul groupe a évoqué la nécessité prochaine que l'Etat participe plus directement à son effort d'investissement à l'étranger, faute de voir péricliter certaines de ses activités françaises.

Le bilan exact de l'action de l'Etat en la matière est de fait difficile à dresser. Certaines mesures récentes jouent sans aucun doute un rôle d'encouragement de l'investissement à l'étranger (faculté de constituer des provisions dans ce but, notamment). D'un autre côté, les aides publiques beaucoup plus importantes accordées à l'exportation peuvent jouer un rôle dissuasif à l'égard de l'investissement à l'étranger (cas de Thomson ? de Creusot-Loire ?). Il est en tous cas significatif que les aides publiques les plus importantes aient été accordées dans les années 70 aux secteurs les plus « extravertis » (fortement exportateurs) et les moins « internationalisés ».

Plus généralement, le même « rapport Hannoun » souligne que l'ensemble des aides publiques de divers types (aides à l'exportation mais aussi à la recherche-développement et au développement régional, aides fiscales, soutiens sectoriels, marchés d'étude) est très fortement concentré sur un petit nombre de groupes, tous engagés dans la production de biens d'équipement (CGE, Thomson-Brandt, CII-HB, Dassault, SNIAS, Empain-Schneider, Alsthom-Atlantique), au point que ces aides « sont souvent devenues un élément essentiel et structurel de la rentabilité des entreprises bénéficaires, souvent moyenne ou médiocre » (*). On constate en effet que 77 % de l'ensemble des aides publiques (et 87 % de celles destinées à l'industrie au sens strict) vont aux seules industries de biens d'équipement, la construction aéronautique (36,6 % du total), l'électronique (15,1 %), et la construction navale (11,5 %) se taillant la part du lion (cf. tableau de la page suivante).

On conçoit aisément que ce traitement privilégié rende particulièrement fragile le processus d'internationalisation (commerciale plus qu'industrielle) des groupes concernés. Il est d'autant plus fragile que, comme on l'a vu (cf. 1re partie), il s'appuie — cette fois au même titre que la plupart de leurs concurrents des autres pays industrialisés — en grande partie sur le développement des exportations vers les pays du Tiers Monde, qui présentent souvent l'avantage de nouvelles facilités financières supportées par le client (crédits acheteurs, prêts bancaires). C'est le cas en particulier pour les ventes d'usines clés en main, qui représentent une part croissante des exportations françaises de biens d'équipement (8,2 % en 1971 à 22,2 % en 1976).

Certains groupes industriels, notamment ceux qui ont une activité spécifique d'ingéniérie, semblent avoir pris conscience des dangers que peut représenter pour eux cette situation, et pourraient peut-être à l'avenir s'engager plus avant dans la voie évoquée précédemment d'une participation plus directe aux activités des entreprises étrangères qui leur achètent des biens d'équipement, en particulier par le biais de la compensation. Cette tendance favoriserait alors un mode d'internationalisation original, inspiré bien plus par une logique financière que par une logique industrielle, et susceptible de modifier le « profil » jusqu'à présent caractéristique des groupes producteurs de biens d'équipement

(*) Gilbert Mathieu, article cité.

dans le sens d'une plus grande diversification et d'une présence directe à l'étranger accrue.

Il s'agit bien sûr d'une hypothèse encore fragile qu'il conviendra de tester dans les études de cas. Soulignons également qu'elle ne concerne pas l'industrie automobile, dont le « profil » est largement atypique par rapport aux autres secteurs des biens d'équipement, et où le degré d'internationalisation de la production est beaucoup plus élevé.

Après l'accumulation des données chiffrées, assez ingrate, des chapitres précédents, il est maintenant nécessaire d'en ébaucher un bilan synthétique, dont il importe d'abord de préciser les limites et les insuffisances :

• s'appuyant essentiellement sur des données macro-économiques, cette première tentative de synthèse sur le rôle des groupes industriels dans le redéploiement ne peut être que partielle. Par définition, elle ne prend pas en compte les déterminants micro-économiques du comportement des entreprises, ni les stratégies (ou l'absence de stratégie) de redéploiement des groupes industriels, qui seront analysés plus spécifiquement dans la suite de cette étude. Il s'agit en fait d'une approche intermédiaire entre l'approche macro-économique stricte et l'approche « micro-économique », qui doit permettre — malgré ses insuffisances — de constituer

Tableau n° 4

**REPARTITION DES AIDES PUBLIQUES PAR SECTEUR (1973-1976)**

| | En millions de francs | % |
|---|---|---|
| INDUSTRIES DE BIENS INTERMEDIAIRES | *2 508* | *7,5* |
| • Sidérurige, extraction de minerais | 1 640 | 4,9 |
| • Chimie | 868 | 2,6 |
| INDUSTRIES DE BIENS D'EQUIPEMENT | *25 676* | *77,0* |
| • Construction mécanique | 2 065 | 6,2 |
| • Electronique et informatique | 5 054 | 15,1 |
| • Construction aéronautique | 12 199 | 36,6 |
| • Construction navale | 3 832 | 11,5 |
| • Matériel électrique | 1 678 | 5,0 |
| • Automobile | 848 | 2,5 |
| INDUSTRIES DE BIENS DE CONSOMMATION | *1 460* | *4,4* |
| • Textiles | 1 460 | 4,4 |
| • Ensemble industrie | 29 644 | 88,9 |
| AUTRES SECTEURS | *3 716* | *11,1* |
| • Services | 1 442 | 4,3 |
| • BTP | 835 | 2,5 |
| • Energie | 295 | 0,9 |
| • Divers | 1 144 | 3,4 |
| TOTAL | 33 360 | 100,0 |

**Source :** « Le Monde », op. cit.

un cadre de référence global, préalable indispensable à l'analyse des stratégies de groupes et de leurs conséquences pour l'économie et les régions françaises ;

• l'hétérogénéité des données statistiques disponibles oblige à raisonner à un niveau d'agrégation assez élevé, et à se limiter aux trois « secteurs » (au sens de la comptabilité nationale) de l'industrie au sens strict (IAA exclues) : biens intermédiaires, biens d'équipement, biens de consommation courante. Cette contrainte incontournable limite évidemment les enseignements que l'on peut tirer d'une telle approche. Ceux-ci nous paraissent toutefois assez utiles pour qu'on risque cet exercice, malgré ces réserves qu'il convient de garder présentes à l'esprit.

Pour la clarté de l'exposé, on a réuni dans le tableau ci-contre les indicateurs les plus significatifs du redéploiement et du rôle des groupes industriels passés en revue dans les chapitres précédents : on observe une différenciation assez nette du « profil » caractéristique de chacun des trois secteurs, qui nous paraît justifier un examen distinct.

**QUELQUES INDICATEURS DU « REDEPLOIEMENT » DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE ET DU ROLE 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, B, C)

| | | Industries de biens | | | TOTAL Industrie |
|---|---|---|---|---|---|
| | | d'équipement | intermédiaires | de consommation courante | |
| Effectifs salariés de l'industrie | (1978) | 37,3 % | 32,8 % | 29,4 % | 100,0 % |
| Exportations de l'industrie | (1977) | 50,3 % | 32,5 % | 17,0 % | 100,0 % |
| 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 1970-77) | | C | B | A | |
| Croissance de la productivité du secteur (production/effectifs) | | | | | |
| — TCAM 1970-1973 | | 4,8 % | 4,5 % | 5,5 % | 5,4 % |
| — TCAM 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 exporations du secteur | (1977) | 86 % | 78,1 % | 40,6 % | 75,4 % |

Deuxième partie

# LES ENSEIGNEMENTS DE SIX MONOGRAPHIES

# I. LES CARACTERISTIQUES DE L'INTERNATIONALISATION DES GROUPES ETUDIES DANS LES ANNEES SOIXANTE-DIX

## 1 - Les industries de biens d'équipement

a) Le trait majeur qui se dégage de ce tableau est sans conteste *la forte internationalisation du secteur des biens d'équipement,* qui s'est accélérée depuis le début des années soixante-dix. Encore convient-il d'en préciser les caractéristiques :

• la part de la production exportée est nettement plus importante que pour les autres secteurs, mais le poids des importations est voisin de celui de la moyenne de l'industrie ;

• le niveau de pénétration des investissements étrangers (et particulièrement américains) est le plus élevé des trois secteurs, alors que les investissements français à l'étranger sont relativement modestes.

Mais là aussi il faut distinguer :

• d'une part la construction automobile : la pénétration des capitaux étrangers est assez faible (indice de pénétration mesuré sur les effectifs en 1977 : 17,5 % contre 22,3 % pour l'ensemble de l'industrie), alors que la production internationalisée des firmes françaises est importante (en 1977, les filiales étrangères représentaient 36 % du CA hors taxes de la RNUR, et 30 % pour PSA) ;

• d'autre part, la construction électrique et mécanique, « noyau dur » qui définit principalement le « profil » du secteur des biens d'équipement : pénétration des capitaux étrangers forte (matériel de manutention : 29,5 %, matériel électronique : 35 %), ou très forte (machine agricole : 52 % ; informatique : 74 %) contrastant avec la relative faiblesse des investissements français à l'étranger. En 1977, les filiales étrangères ne représentaient que 6,6 % du CA HT de Creusot-Loire, 7,6 % de celui de Thomson, et 8 % de celui de la CGE) ;

• enfin, la construction navale, aéronautique et l'armement, dont la production est très faiblement « internationalisée » (qu'il s'agisse des investissements étrangers en France ou français à l'étranger) ;

b) Le secteur des biens d'équipement est celui où le nombre de groupes industriels est le plus important, et c'est aussi celui où le niveau de concentration est le plus élevé, et où la part des exportations du secteur assurée par les grandes entreprises est la plus grande. Mais les groupes intervenant principalement dans les biens d'équipement sont les moins diversifiés (ou du moins ceux pour lesquels la part d'activité consacrée

à la principale branche du groupe est en moyenne la plus grande) et leur rentabilité est en moyenne la plus faible ;

c) Il convient ici d'évoquer un aspect décisif, non mentionné encore jusqu'à présent, pour mieux comprendre ce « profil » assez paradoxal du secteur des biens d'équipement (du moins hors automobile) : il s'agit du rôle primordial qu'y joue l'Etat, esssentiellement sous deux angles :

• l'importance des marchés publics (construction aéronautique et navale, armement, mais aussi construction électrique et électronique) constitue pour les groupes français une garantie qui ne les incite guère à privilégier la recherche d'une meilleure compétitivité, et la conquête de nouveaux marchés par implantations directes ;

• l'importance des aides publiques à l'exportation joue dans le même sens. Il semble bien en effet que les « dangereux privilèges à l'exportation » (*) soient un facteur essentiel des succès à l'exportation des producteurs français de biens d'équipement, dont la compétitivité serait autrement sensiblement inférieure à celle de leurs concurrents étrangers. C'est ce que confirme notamment le « rapport Hannoun » (**), qui estime que le montant des aides diverses de l'Etat (garantie contre le risque économique, crédits bonifiés et garantis, prêts du Trésor dans le cadre de protocoles intergouvernementaux) s'élève parfois à 25 % ou 30 % du prix du contrat.

## 2 - Les industries de biens intermédiaires

a) Le secteur des biens intermédiaires présente un profil d'internationalisation assez sensiblement différent :

• les exportations et les importations ne représentent qu'une part relativement modeste (environ le quart) de la production : les contraintes d'ordre technique (limites aux transports des produits pondéreux, notamment) jouent ici un rôle important ;

• le niveau de pénétration des investissements étrangers en France est en général assez faible (9 % pour la fonderie travail des métaux, 8 % pour la sidérurgie, 12,5 % pour le verre, 13 % pour la métallurgie, 16 % pour les métaux de construction), à l'exception des minerais non ferreux (27 %), et surtout de la chimie de base (27 %) et du caoutchouc (30 %) où la présence des firmes européennes est importante ;

• les investissements à l'étranger des groupes français sont en revanche relativement importants, et c'est dans ce secteur que l'on rencontre les groupes dont la production est la plus internationalisée : la part du CA HT réalisée par les filiales étrangères était en 1977 de 23 % pour PUK, 30 % pour Rhône-Poulenc, 43 % pour SGPM, 44 % pour les Ciments Lafarge, et 69 % pour Michelin ;

b) le niveau de concentration des industries de biens intermédiaires est en général élevé, et le poids des groupes industriels dans la production

(*) cf. Paul Fabra : « Les dangereux privilèges à l'exportation », « Le Monde de l'Economie », 16 octobre 1979.

(**) cf. Gilbert Mathieu : « Le rapport Hannoun souligne la forte concentration et la faibe efficacité des aides publiques à l'industrie », « Le Monde », 27 septembre 1979, p. 39.

et les exportations est voisin du niveau atteint dans les biens d'équipement (il est même supérieur au niveau atteint dans les biens d'équipement hors automobile). La diversification des groupes industriels est relativement forte mais il s'agit le plus souvent d'une diversification qui reste limitée aux industries de biens intermédiaires elles-mêmes (au niveau T 39), et les « incursions » des groupes hors de leur domaine principal d'activité correspond en général plus à une logique d'intégration verticale selon les filières techniques, qu'à une logique de conglomérat ;

c) même s'il ne saurait s'agir du seul facteur explicatif de cette évolution, il est certain que la hausse des coûts de l'énergie a été particulièrement ressentie par les industries de biens intermédiaires. Et en l'absence de perspectives intéressantes à l'exportation, et d'un soutien public aussi favorable que celui accordé aux industries de biens d'équipement, les groupes industriel du secteur s'en sont trouvé fortement incités à s'engager dans un restructuration assez profonde de leurs activités. Celle-ci paraît s'être orientée autour de deux axes : élimination des activités françaises (secteurs ou établissement) les moins « rentables » d'une part, développement des investissements productifs à l'étranger d'autre part (essentiellement dans le but de s'implanter sur de nouveaux marchés).

On sait déjà que le niveau d'internationalisation des groupes est important, surtout dans la chimie : près du quart des effectifs des quatorze principaux groupes français du secteur étaient en 1977 employés dans les filiales étrangères, principalement brésiliennes et européennes. Le mouvement semble s'être accéléré ces dernières années, comme on aura l'occasion d'y revenir, et certaines modalités nouvelles de « quasi investissement » pourraient à l'avenir jouer un rôle important (par exemple l'apport de technologie et de savoir faire rémunérée par une participation au capital, comme l'a fait CDF au Quatar, ou par une reprise sur plusieurs années des produits résultants, comme l'a fait notamment Rhône-Poulenc en URSS et en Pologne).

## 3 - Les industries de biens de consommation

a) Les secteurs de biens de consommation courante sont traditionnellement les moins ouverts sur l'extérieur, et l'évolution récente n'a pas fondamentalement remis en cause cette caractéristique :

- la part de la production exportée reste nettement plus faible que dans les autres secteurs de l'industrie, de même que celle des importations, même si cette dernière a crû rapidement dans les années soixante-dix (surtout dans le textile-habillement) ;

- le niveau de pénétration des investissements étrangers en France est en moyenne assez faible :
  - indice de pénétration inférieur à 10 % pour le cuir, le textile et l'habillement, le bois et l'ameublement, l'imprimerie, presse, édition ;
  - indice de 16 à 17 % dans la chaussure et le papier carton ;
  - les seuls secteurs fortement pénétrés par les capitaux étrangers sont la parachimie (48 %) et la pharmacie (38,5 %) ; également certains segments de la production agro-alimentaire.

• de même, les investissements français à l'étranger dans ces secteurs sont très modestes, sauf justement dans la parachimie et la pharmacie (Roussel-Uclaf réalisait en 1977 plus du tiers de son CA dans ses filiales étrangères) ;

b) On compte peu de groupes industriels produisant principalement des biens de consommation courante : les plus importants sont ceux du textile (Agache-Willot, DMC, Lainière de Roubaix), mais leur taille est relativement faible (*) et ils sont nettement moins internationalisés que les grands groupes des biens intermédiaires ou des biens d'équipement (**). Il n'est donc pas surprenant que le secteur des biens de consommation courante soit en moyenne le moins concentré, et que les grandes entreprises n'y représentent qu'une part relativement faible des exportations.

Faut-il voir dans ce rôle modeste des groupes industriels, dont la rentabilité serait en moyenne inférieure à celle des entreprises indépendantes (***), l'une des raisons du niveau plus élevé que dans les autres secteurs de la rentabilité moyenne des entreprises dans les biens de consommation courante ? Cette hypothèse parfois avancée paraît assez douteuse. Les indicateurs retenus sont en effet assez fragiles, et la parachimie-pharmacie constitue en tous cas un contre-exemple : c'est dans ce secteur, où le poids des groupes est relativement le plus important, que le niveau de rentabilité a été en moyenne le plus élevé sur la période 1968-1977.

Notons enfin que si les groupes du secteur des biens de consommation sont parmi les plus diversifiés (part relativement faible du secteur d'activité principal), il ne s'agit pas là non plus d'une « diversification conglomérale » : la diversification intersectorielle concerne surtout les activités en aval de la production (commerce, services), et la majeure partie de la diversification est intra-sectorielle, à un niveau assez fin de désagrégation (intégration horizontale).

(*) Dans les IAA, les groupes industriels jouent en revanche un rôle plus important, mais leur taille est également assez moyenne : les deux plus importants (Générale occidentale et BSN) arrivent respectivement au 14e et au 16e rang des groupes industriels présents en France. Ces groupes sont d'autre part nettement plus internationalisés que ceux des biens de consommation courante.

(**) Le poids des groupes est en revanche important dans la parachimie et la pharmacie, mais il s'agit surtout de groupes dont l'activité principale se situe dans les industries intermédiaires.

(***) Comme l'a montré notamment Michel Hannoun, « Les groupes industriels : structures et performances », op. cit.

# II. LES LIENS ENTRE RESTRUCTURATION EN FRANCE ET INTERNATIONALISATION DES GROUPES INDUSTRIELS : TENDANCES RECENTES ET PERSPECTIVES D'AVENIR

## 1 - Les caractéristiques de la restructuration des groupes (1973-1978)

### A - La « doctrine BCG »

Il est maintenant nécessaire de tenter de replacer les stratégies d'internationalisation des groupes étudiés dans le cadre plus large de leur « redéploiement », d'abord caractérisé par la restructuration des activités de leurs filiales françaises, accélérées à partir de 1975.

A l'exception de Creusot-Loire, dont la stratégie paraît encore relativement incertaine, il est frappant de constater à quel point les traits communs de la restructuration des groupes étudiés l'emportent sur les différences, et cela malgré les disparités importantes existant entre eux (secteurs d'activité très différents, « histoires » distinctes, etc.). Cette cohérence, il semble bien que ce soit celle de la fameuse méthode BCG (*) qui paraît être devenue aujourd'hui la doctrine cardinale de la plupart des groupes français. C'est en tout cas ce qui se dégage clairement de l'observation empirique du comportement des groupes, dont on a rassemblé les principaux résultats dans le tableau ci-après.

Pour la plupart des groupes, la période 1975-1978 a été celle de la « remise en ordre » de leur appareil productif, rendu parfois disparate par l'importance de la phase antérieure de croissance externe. Deux orientations majeures s'en dégagent : l'élimination ou l'abandon des secteurs jugés non rentables ou trop étrangers à la « vocation » du groupe ; la réorganisation et le développement des secteurs « vedettes » considérés comme les plus rentables, qui sont en général des secteurs à forte valeur ajoutée, et surtout les plus proches du marché final de tous les secteurs d'activité des groupes. Cette évolution s'accompagne d'une tendance assez nette *à la spécialisation* des établissements, prin-

(*) Du nom du « Boston Consulting Group » : méthode de gestion qyui met l'accent sur la nécessité de se dégager des secteurs « poids morts », pour s'engager vers des secteurs « étoiles » (i.e. générateurs d'un cash-flow important, et en croissance rapide), tout en se maintenant sur les secteurs « vache à lait » (qui assurent la base matérielle du groupe), en attendant qu'ils ne deviennent des « poids morts » dont il faudra se débarrasser...

Tableau n° 1

**TENDANCES RÉCENTES DES STRATÉGIES DE REDÉPLOIEMENT SECTORIEL ET GEOGRAPHIQUE DES GROUPES INDUSTRIELS ETUDIÉS**

| | DMC | BSN - GD | RHONE-POULENC | SGPM | CREUSOT-LOIRE | THOMSON-BRANDT |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. Désengagement des secteurs jugés trop étrangers à la « vocation » du groupe | OUI (paratextiles) | OUI (verre plat à l'étranger) | NON | OUI (maisons individuelles, nucléaire, DAVUM) | OUI (Jaz, machine-outils) | NON |
| 2. Désengagement des secteurs jugés non rentables | OUI (surtout tissage-filature) | OUI (certains secteurs de l'alimentaire | OUI (textiles artificiels, certains secteurs de la chimie de base) | NON | OUI | OUI (faible) (filiales italiennes de composants) |
| 3. Recherche de spécialisation sur des « créneaux » de produits pour y atteindre la taille internationale | OUI (?) (linge de maison haut de gamme) | OUI (ex. : produits secs, plats cuisinés) | OUI (pharmacie) | OUI (fibres d'isolation | OUI (nucléaire) | OUI (T.V. couleur, commutation électronique) |
| 4. Engagement privilégié sur les secteurs aval des filières techniques plutôt que la recherche de l'intégration vers l'amont | OUI (linge de maison, tissu imprimé, distribution) | OUI (alimentaire) | OUI (chimie fine, pharmacie, phyto-sanitaire) | | NON | OUI (?) (cf. faiblesse intégration amont pour les composants ?) |
| 5. Recherche d'un axe sectoriel de développement privilégié, en France et à l'étranger | OUI (cf. point 4) | OUI (ex. : produits laitiers, brasserie) | OUI (cf. point 4) | OUI (électronique, bureautique) | Incertain | OUI (?) (électronique GP, bureautique |

cipalement au niveau des filiales françaises (*), et à la mise en concurrence systématique avec ceux des autres entreprises du secteur (donc au détriment de la logique d'intégration verticale, puisque les autres filiales du groupe situées en aval ne sont plus nécessairement un marché captif pour l'établissement considéré) : c'est le cas par exemple pour DMC, et dans une mesure moindre pour Thomson.

### B - « Logique financière » contre « logique industrielle » ?

Alors, est-il possible d'opposer une « logique financière » du redéploiement à une « logique industrielle », pour reprendre les termes de M.-T. Boyer (**).

Il est en fait difficile de trancher, car la question n'est pas pertinente dans tous les cas : les deux logiques peuvent s'opposer, ou au contraire être développées conjointement sans heurt majeur, les deux cas de figure n'étant pas nécessairement liés à tel ou tel type d'activité industrielle (biens intermédiaires, biens d'équipement, biens de consommation). Quelques exemples vont permettre d'éclairer ce point.

Le « cas type » de l'opposition entre ces deux logiques est sans doute celui de la CGE, qui n'avait pas été étudié ici. On notera simplement qu'il correspond effectivement à la tendance générale décrite par Marie-Thérèse Boyer (la diversification l'emporte sur la spécialisation, la recherche de la mobilité du capital devient un objectif prioritaire), comme en témoigne une déclaration d'un responsable du groupe : « la véritable stratégie de la CGE est de se dégager de tout ce qui est lourd, encombrant, consommateur d'investissements, au profit de tout ce qui est léger, nécessite peu d'investissements et plus de matière grise, et offre des taux de profit élevés et rapides (***). D'où la prise de participation de la CGE dans la Générale Occidentale, perçue par beaucoup — et à juste titre — comme contradictoire avec une logique plus « industrielle », qui aurait exigé au contraire un engagement volontariste dans le secteur-clé des composants électroniques.

S'il s'agit là d'un cas relativement caricatural, il est certain qu'on peut trouver plusieurs exemples de cette contradiction dans le redéploiement récent des groupes étudiés (la « mise en concurrence » avec l'extérieur des établissements d'un groupe peut par exemple menacer la cohérence industrielle de l'ensemble du groupe). Pourtant, il est des cas, semble-t-il, plus fréquents, où les approches « financière » et « industrielle » n'apparaîtront pas nécessairement contradictoires. C'est celui des groupes qui cherchent au contraire à limiter, voire à restreindre leur diversification, et à accroître leur niveau de spécialisation : le cas le plus net est celui de BSN-GD, qui abandonne une partie (et peut-être demain la totalité) de son activité verrière, au profit de l'alimentaire. Mais c'est aussi celui de DMC, qui tend à se spécialiser dans l'impression de tissu, ou de la branche grand public de Thomson-Brandt, qui poursuit une politique cohérente d'expansion dans la filière tubes/TV couleurs. Même pour SGPM, où l'engagement vers l'électronique relève effectivement d'une

(*) Tendance déjà relevée par J. Freyssinet, « **La stratégie de restructuration de l'emploi des grands groupes industriels** », Rapport de synthèse, IREP, Grenoble, juin 1979, p. 26.

(**) Marie-Thérèse Boyer : « **Nature, formation et concurrence des groupes financiers** », Cahiers d'Economie Politique, n° 4, 1977, pp. 185-213. A l'appui de la thèse d'une stratégie de type « conglomérat » tendant à primer sur les stratégies de diversification horizontale ou verticale, cet auteur souligne notamment que « pour les très grandes entreprises, plus d'un quart de leurs actifs n'est pas rentabilisé au sein de leurs établissements productifs, et répond à une logique purement française ».

(***) Article de J.-M. Quatrepoint : « **Le dessein de la CGE** », « Le Monde », 10 avril 1979.

diversification de type « congloméral », celle-ci ne se fait pas nécessairement au détriment de la cohérence industrielle des autres secteurs d'activité.

Ainsi, si « la recherche de la mobilité du capital » (M.T. Boyer) constitue bien un objectif commun à tous les groupes, son application peut donc se faire selon des modalités assez différentes. Et en dernière instance, l'arbitrage se fait moins entre « logique financière » et « logique industrielle », qu'entre d'une part une logique financière (entendre de « maximisation du profit ») à court terme, qui peut alors entrer en conflit avec les impératifs de la logique industrielle, et d'autre part une logique financière à plus long terme qui peut être menée plus en cohérence avec les impératifs industriels. Notons simplement que le « centre de gravité » des différents comportements des groupes étudiés tend à être plus proche de la première attitude que de la seconde, le cas de l'industrie électronique étant à cet égard le plus éclairant : les groupes intéressés à ce secteur (ici SGPM et Thompson, mais cela vaut également pour la CGE, on l'a vu) tendent en effet à faire porter leurs efforts sur les sous-secteurs offrant la perspective d'une croissance rapide du marché (bureaucratique et « télématique ») plutôt que sur la production et la recherche et développement en matière de composants de pointe (circuits VLSI, microprocesseurs) dont la maîtrise devient pourtant un facteur de plus en plus décisif du contrôle des marchés aval.

### C - **Diversification contre internationalisation ?**

Quant à l'hypothèse avancée par Lorenzi et Pierre (*) selon laquelle les groupes « cherchaient plutôt à transférer peu à peu à l'étranger une partie de la production des secteurs en voie de maturité, plutôt que d'attaquer de nouveaux secteurs industriels », elle ne semble pas pour l'instant confirmée par l'examen des faits. On a vu que pour l'ensemble des groupes étudiés, l'internationalisation a moins correspondu à un transfert vers l'étranger d'activités en déclin, qu'à un développement des filiales étrangères existantes (et dont la structure d'activité sectorielle était déjà assez différente de celle des filières françaises), surtout en Europe et au Brésil, et/ou à des implantations nouvelles dans les secteurs « vedette » des groupes, surtout en RFA et aux Etats-Unis. Ce second volet est toutefois d'apparition plus récente que le premier, et il semble justifié d'avancer que, jusqu'en 1977/78, la restructuration des activités françaises et la poursuite de l'internationalisation ont été menées de façon relativement indépendante (du point de vue de la cohérence et des priorités sectorielles de l'ensemble du groupe), sauf dans la mesure où les éventuels excédents des filiales étrangères ont servi — directement ou non — à compenser les « mauvais résultats » des filiales françaises, voire aider à financer leur restructuration (cas notable de SGPM).

Notre hypothèse est que cette « déconnection » relative des deux mouvements (restructuration/internationalisation) tend de plus en plus à être remise en cause depuis 1978/1979, et qu'à l'avenir, les aspects sectoriels et géographiques du redéploiement des groupes risquent d'être liés de façon beaucoup plus cohérente.

(*) J.-H. Lorenzi, M. Pierre, « **Le redéploiement industriel : un complexe de fuite** », Le Monde, 10-4-79, p. 21.

## 2 - Les perspectives d'avenir de l'internationalisation des groupes

### A - Vers un « redéploiement » plus cohérent ?

On peut reformuler l'hypothèse précédente de la façon suivante : l'affirmation récente d'un axe sectoriel privilégié de développement pour la plupart des groupes étudiés (tissus imprimés pour DMC, IAA pour BSN-GD, électronique/bureaucratique pour SGPM, chimie fine/santé pour Rhône-Poulenc, électronique grand public et bureautique pour Thomson) devrait à l'avenir concerner aussi bien les activités françaises que les activités étrangères des groupes. Cette tendance apparaît assez nettement depuis 1978/1979 : l'exemple le plus clair est celui de SGPM (prises de participation dans CII-HB, puis dans Olivetti), mais c'est également vrai à divers titres des autres groupes, Creusot-Loire continuant à faire exception par l'indéfinition de ses priorités de redéploiement (du moins à la date où est rédigée cette étude).

Il n'est sans doute pas indifférent de noter au passage que les « axes privilégiés » par les groupes les plus importants (BSN-GD, SGPM, Thomson) sont aussi ceux qui sont considérés comme prioritaires par l'Etat (bureautique, IAA), et bénéficient de ce fait d'un important soutien public (*).

La conséquence logique de l'hypothèse précédente est qu'il devient plus plausible que, dans les années qui viennent, se développe une plus grande spécialisation des différents établissements contrôlés par les groupes au niveau mondial (stratégie « B3 », ou « B2 »), alors que cette tendance ne s'est jusqu'à présent fait jour qu'au niveau des établissements français, et encore de façon modeste. De plus, cette évolution sera encouragée par *les développements récents de la micro-électronique et de l'automatisation* (surtout dans les « processus séquentiels » : montage, assemblage...). On a vu par exemple que Thomson envisageait, moyennant d'importants investissements d'automatisation, de concentrer dans une seule usine française toute la production de tuners du groupe, destinés au marché mondial. A moyen terme, il est plus que probable que cette tendance affecte également les autres établissements du groupe à l'étranger (RFA, Singapour). L'importance des investissements d'automatisation, et les possibilités de souplesse accrue dans l'utilisation de ces nouveaux équipements, offertes par la micro-électronique (changement rapide de produits, « modularisation » des sous-ensembles), poussent en effet inéluctablement vers la spécialisation d'unités de production ouvertes sur le marché mondial. Certes la tendance est la plus nette pour les industries électroniques (et aussi pour l'automobile), mais elle devrait toucher également, sans doute avec un rythme moins rapide, de nombreux autres secteurs industriels.

(*) cf. « L'Expansion », 23-5-80, « Le Grand Jeu » (Hervé Jannic) : « BSN et SGPM agissent l'un et l'autre en bons citoyens, puisqu'ils mordent à belles dents dans les tartes à la crème les plus prisées en haut lieu : l'agro-alimentaire et l'information de la société » (p. 80).

## B - **Les nouvelles modalités d'internationalisation**

Second aspect important à prendre en compte : le développement possible de nouvelles modalités d'internationalisation des groupes industriels, qui n'ont joué jusqu'à présent qu'un rôle secondaire, par rapport aux modalités classiques d'investissement direct par création ou rachat de sociétés au moyen de capitaux financiers apportés dirctement ou non par le groupe. On peut évoquer à ce titre plusieurs modalités originales :

— *L'apport de technologie* (licences, usines clés en main...), comme moyen de financer les investissements à l'étranger. On a déjà rencontré un certain nombre d'exemples de ce type dans les groupes étudiés :

• soit que l'apport de technologie permette une prise de participation minoritaire dans la société acheteuse, d'ailleurs souvent recherché par le client qui y voit une garantie supplémentaire : c'est le cas de DMC en Afrique, et de certaines opérations de Rhône-Poulenc. Sans permettre nécessairement un contrôle direct de la société cliente, cette modalité peut être une première étape vers une plus grande intégration de la société aux activités du groupe ;

• soit que l'apport de technologie constitue un facteur essentiel dans une prise de participation majoritaire, ou dans une « joint-venture » : le premier cas est celui du rachat progressif de Certain Teed par SGPM, le second celui de la « joint venture » entreprise au Japon par SGPM (ou celle de CDF-Chimie au Qatar).

Dans la deuxième hypothèse, on voit que la maîtrise d'un potentiel technologique peut devenir un vecteur important de l'internationalisation des groupes. Cela peut concerner tout particulièrement ceux qui ont une importante activité d'ingéniérie, les ventes d'usines clés en main pouvant être rémunérées par une prise de participation dans la société acheteuse, évitant ainsi certains aléas propres à ce type de marché (cas de Creusot-Loire à l'avenir ?).

— *Les accords de « compensation industrielle »* (ou « buy back ») qui peuvent prendre deux formes :

• soit il s'agit d'un groupe principalement vendeur de biens d'équipement pour la production de biens intermédiaires, qui peut être amené à reprendre en paiement les produits des équipements et usines vendues : cette modalité, assez largement pratiquée par les pays de l'Est, n'est pas toujours « intéressante » dans la mesure où elle contraint le groupe « ingéniériste » à intervenir dans la commercialisation de produits (chimiques par exemple) étrangers à sa « vocation ». Mais, dans la mesure où il est possible de la contrôler, elle peut devenir un instrument commode de diversification ;

• soit il s'agit d'un groupe commercialisant des biens d'équipement pour la production de biens d'équipement (cas de l'électronique) : il peut devenir alors intéressant pour le groupe vendeur de reprendre en compensation, des produits des équipements vendus qu'il pourra ensuite réintégrer dans ses propres productions, (cas de composants et de sous-ensembles), ou commercialiser directement sur le marché, pour compléter ses gammes ou son implantation géographique. Cette pratique originale tend à se développer avec les pays de l'Est, surtout dans le secteur automobile. Thomson a également réalisé plusieurs expériences de ce type dans ces pays, avec un succès encore mitigé (problème de qualité des produits), ce qui pourrait changer à l'avenir (*) ;

(*) cf. F. Gèze : **« La coopération industrielle Est-Ouest dans l'électronique »**, Le Courrier des Pays de l'Est, juin 1979.

• enfin on pourrait ranger dans cette catégorie le type particulier de « compensations » réalisées entre pays industrialisés dans le cas de l'électronique professionnelle. On a vu que son développement probable se traduira pour ce groupe par un rôle accru de la sous-traitance internationale (on pourrait alors parler de « quasi investissement » à l'étranger dans la mesure où il s'agit en général de contrats de longue durée), et par une spécialisation accrue des établissements français.

### a - *LES ASSOCIATIONS ENTRE GROUPES FRANÇAIS DE SECTEURS DIFFERENTS*

Il s'agit là d'une modalité originale, bien qu'encore hypothétique, évoquée par certains responsables de groupes. Dans le cas où un investissement direct dans un PVD ne serait pas économiquement justifié du point de vue du groupe (marché de taille insuffisante), mais où l'Etat du pays-client fait malgré tout une condition de cette implantation à la conclusion de toute vente, le groupe intéressé à vendre ses produits pourrait alors avoir recours au biais suivant : s'engager (en échange de la vente recherchée) à aider (par une prise de participation dans une opération conjointe, ou par tout autre moyen) un autre groupe français à réaliser une implantation directe dans un secteur industriel différent, pour lequel les conditions économiques d'un investissement sont plus favorables. Sans doute de tels « montages » ne devraient-ils jouer qu'un rôle modeste à l'échelle de l'internationalisation d'un groupe, (vu la priorité accordée aux pays industrialisés), mais ils pourraient peser d'un plus grand poids dans le « redéploiement » vers le Tiers Monde.

### b - *LES ACCORDS INTERNATIONAUX ENTRE GROUPES FRANÇAIS ET ETRANGERS*

Ils pourraient à l'avenir jouer un rôle particulièrement important, surtout au niveau européen. Cela concerne des opérations comme celle de SGPM et Olivetti, ou celle de Thomson, RCA et AEG (tubes couleurs). Dans ce type d'association, les groupes renoncent au contrôle exclusif des filiales qui avait jusqu'à présent caractérisé leur croissance externe à l'étranger, et mettent en commun des moyens de production avec d'autres groupes (concurrents ou non) de tailles comparables. Il s'agit là d'un pas en avant décisif vers une véritable « transnationalisation », et on peut penser que c'est précisément ce qui rendra difficile la généralisation de ce type d'accords, les facteurs de concurrence « inter-pays » restant importants, même au niveau européen. Cela ne signifie pas pour autant qu'ils ne se développeront pas, au moins pour un certain nombre de productions où les conditions sont plus favorables (électronique, en particulier).

## C - Internationalisation et « fragilisation » de l'appareil productif français

Les développements précédents n'étaient consacrés qu'aux perspectives de l'internationalisation des groupes industriels au sens strict. Il est temps maintenant de replacer ce phénomène dans le cadre plus large des perspectives de l'ensemble de l'industrie française.

Un premier paradoxe, aux conséquences préoccupantes, doit d'abord être rappelé : alors que la crise économique ouverte au début des années soixante dix, tend à s'aggraver sérieusement depuis 1979 (au vu des indicateurs classiques : inflation, chômage, etc.), les groupes industriels ont obtenu la même année des résultats financiers particulièrement brillants (*), conséquence de la restructuration menée par les groupes depuis plusieurs années, et de la libération des prix survenue en 1979. Dans l'hypothèse, pour l'instant relativement probable, où l'on verrait à partir de 1980 une confirmation de l'aggravation de la crise économique en France, et dans l'hypothèse supplémentaire (dont la probabilité est plus incertaine) où cette aggravation ne prendrait pas un tour catastrophique (y compris pour les groupes), alors on peut craindre que la poursuite de redéploiement international des groupes industriels *n'ait des conséquences beaucoup plus marquées que par le passé sur l'ensemble de l'appareil productif.* Les groupes disposent en effet comme on l'a vu de moyens matériels (grâce à leur restructuration en France) et financiers accrus pour donner un nouvel élan à leur internationalisation, et ils y seront d'autant plus incités que le marché français restera stagnant ou en croissance modérée.

Deux tendances pourraient alors s'affirmer :

• en premier lieu, l'approfondissement du fossé entre les entreprises dépendant des grands groupes industriels, largement extraverties et internationalisées et le reste du « tissu industriel » constitué par les petites et moyennes entreprises, plus vulnérables à court terme aux sautes de conjoncture du marché français. Cette vulnérabilité pourrait amener nombre d'entre elles à se lier plus étroitement au sort des grands groupes, par le biais de la sous-traitance, pour éviter une disparition prématurée. Il n'est pas certain que cela soit la solution la plus favorable du point de vue du maintien nécessaire de la « cohérence sectorielle » de l'appareil industriel français ;

• car dans le même temps, on a vu plus haut que la plus forte internationalisation des grands groupes industriels risque fort de s'accompagner d'une spécialisation accrue de leurs activités et de leurs établissements. Peut-être cette seconde tendance permettra-t-elle « d'améliorer la position de la France dans la DIT », du point de vue de sa place dans les activités dites « à fort contenu de travail qualifié ». Mais cette « amélioration », tout comme le « dégagement des activités menacées par les nouveaux pays industrialisés » (ibidem) ne pourraient bien n'être qu'un dangereux leurre (**). Car le développement de l'internationalisation des groupes vers les autres pays industrialisés et leur spécialisation consécutive, est susceptible de renforcer une division internationale du travail entre pays du Centre, poussée à un niveau très fin, « intra-branche », ou plutôt « intra-produits ». La conséquence évidente en est une dépendance beau-

(*) cf. « Le Monde », 9-5-80 : de 1978 à 1979, le bénéfice consolidé du groupe PUK a été multiplié par 5,5 ; celui de Rhône-Poulenc a augmenté de 232 %, et ceux de nombreux autres groupes ont également crû de façon remarquable : CFP (+ 258 %), Elf-Aquitaine (+ 150 %), Perrier (+ 114 %), Auxiliaire d'entreprises (+ 112 %), SGPM (+ 50 %), l'Oréal (+ 58 %), Legrand (+ 44 %), Matra (+ 38 %), Bouygues (+ 33 %), Thomson-CSF (+ 33 %), Moulinex (+ 30 %).

(**) On sait par exemple que « la cocnurrence des nouveaux pays industriels s'exerce sur les marchés du Tiers Monde », bien plus que sur ceux des pays industrialisés (cf. « Le Monde de l'économie », 29.4.80).

coup plus grande de la France à l'égard des autres pays industrialisés (au premier rang desquels la RFA, et les Etats-Unis, mais aussi ceux d'Europe du Sud), et donc une « fragilisation » accrue de l'appareil productif (perte de sa « cohérence sectorielle » nationale). En termes d'emplois, les conséquences sont doubles :

- d'une part une vulnérabilité plus grande de l'emploi des grands groupes aux à-coups de la conjoncture internationale, associée à une précarisation accrue des emplois « périphériques » aux groupes (interim, travail en régie, sous-traitance) emplois dont l'importance devrait également croître ;
- d'autre part un risque de disparition pure et simple de certaines activités productives (et donc des emplois correspondants), qui seraient considérées comme insuffisamment rentables dans le cadre du redéploiement des grands groupes.

C'est sur cet « effet en creux » sur l'emploi industriel de l'internationalisation des groupes que l'on va revenir dans le chapitre suivant.

# III. LES CONSEQUENCES SUR L'EMPLOI EN FRANCE DE L'INTERNATIONALISATION DES GROUPES INDUSTRIELS

## 1 - L'évolution de l'emploi dans les six groupes étudiés

On a rassemblé dans le tableau n° 1 les données concernant l'évolution des effectifs des groupes étudiés en France et à l'étranger, de 1972 (ou 1973) à 1978 (ou 1977). Avant de commenter ces chiffres, il importe de rappeler que l'évolution globale des effectifs est en fait le solde de plusieurs évolutions contradictoires :

- augmentation des effectifs par *croissance externe* (élargissement du cercle de consolidation), ou au contraire diminution par *cession d'actifs ;*
- diminution des effectifs liée aux *gains de productivité ;*
- diminution des effectifs liée *au ralentissement de l'activité,* ou au contraire augmentation du fait de *la croissance rapide de l'activité.*

Les données fournies par les groupes ne permettent pas de départager précisément la contribution respective de ces différentes tendances, qui n'ont pas joué de la même façon pour chacun d'eux. Aussi s'en tiendra-t-on à quelques remarques qualitatives.

A - **L'évolution de l'emploi global** semble assez différenciée selon les secteurs d'activité des groupes : diminution des effectifs totaux pour les groupes principalement engagés dans la production de biens de consommation (DMC et BSN-GD) ; croissance pour ceux des biens d'équipement (Creusot-Loire et Thomson-Brandt) ; évolution de signe contraire enfin pour Rhône-Poulenc et SGPM. Bien que la portée de cette remarque soit limitée à ces groupes, il est intéressant de noter qu'elle est globalement confirmée si l'on prend en compte un échantillon de groupes plus large (cf. tableau n° 2).

Pour chacun des six groupes étudiés, on peut tenter de résumer comme suit les principales causes de l'évolution des effectifs globaux :

- DMC : diminution globale due exclusivement à celle des effectifs en France, effet combiné du recul des ventes et des gains de productivité ;
- BSN-GD : diminution globale, due principalement à celle des effectifs de la branche verre plat (réorganisation, gains de productivité) tant en France qu'à l'étranger (— 11 000 emplois en 6 ans en Europe), et secondairement à celle des effectifs de la branche emballage ;
- Rhône-Poulenc : diminution globale, due principalement à la régression

Tableau n° 1

**ÉVOLUTION DES EFFECTIFS DE GROUPES ÉTUDIÉS EN FRANCE ET A L'ÉTRANGER**

| | Effectifs 1972 (ou 1973) (*) | Effectifs 1978 (ou 1977) (*) | Variation (en %) |
|---|---|---|---|
| *DMC* | | | |
| • France | 21 613 | 15 054 | — 30,3 |
| • Etranger | 5 080 | 5 745 | + 13,1 |
| • Total | 26 693 | 20 799 | — 22,1 |
| *BSN - GD* | | | |
| • France | 36 246 (*) | 30 404 | — 16,1 |
| • Etranger | 34 066 (*) | 26 962 | — 20,9 |
| • Total | 70 310 (*) | 57 366 | — 18,4 |
| *Rhône-Poulenc* | | | |
| • France | 80 588 (*) | 72 898 (*) | — 9,5 |
| • Etranger | 35 943 (*) | 37 763 (*) | + 5,1 |
| • Total | 116 531 (*) | 110 661 (*) | — 5,0 |
| *SGPM* | | | |
| • France | 69 071 | 70 860 | + 2,6 |
| • Etranger | 60 518 | 86 906 | + 43,6 |
| • Total | 129 589 | 157 766 | + 21,7 |
| *Creusot-Loire* | | | |
| • France | n.d. | n.d. | |
| • Etranger | n.d. | n.d. | |
| • Total | 39 843 | 48 524 | + 21,8 |
| *Thomson-Brandt* | | | |
| • France | 79 900 (*) | 101 990 | + 27,6 |
| • Etranger | 14 100 (*) | 12 610 | — 10,6 |
| • Total | 94 000 (*) | 114 600 | + 21,9 |

Tableau n° 2

**ÉVOLUTION DES EFFECTIFS DE QUATORZE GROUPES INDUSTRIELS FRANÇAIS (1973-1977) (en %)**

| | | Variation en France | Variation à l'étranger | Variation totale |
|---|---|---|---|---|
| (BC) | • Roussel Uclaf | — 0,1 | + 8,9 | + 3,0 |
| | • L'Oréal | n.d. | n.d. | — 7,7 |
| | • BSN-GD | — 11,5 | — 19,2 | — 15,2 |
| | • DMC (**) | — 30,3 | + 13,1 | — 22,1 |
| (BI) | • Rhône-Poulenc | — 9,5 | + 5,1 | — 5,0 |
| | • PUK (*) | — 8,0 | — 6,2 | — 7,6 |
| | • Michelin | + 20,5 | + 33,2 | + 27,6 |
| | • SGPM | — 5,2 | + 37,1 | + 14,0 |
| | • Lafarge | — 4,8 | + 10,0 | + 1,4 |
| (BE) | • CGE | — 21,7 | + 36,2 | — 18,3 |
| | • Thomson-Brandt | + 20,3 | — 7,1 | + 16,2 |
| | • Creusot-Loire | n.d. | n.d. | + 19,8 |
| | • PSA (*) | + 83,7 | + 167,4 | + 92,7 |
| | • RNUR | + 31,2 | + 27,1 | + 30,1 |

(*) 1977/1974
(**) 1978/1972

**Source :** d'après J. Cohen, op. cit,. tableau n° 5

des activités textiles françaises (faible croissance des effectifs à l'étranger) ;

• SGPM : croissance globale des effectifs, recouvrant des évolutions différentes : forte croissance des effectifs à l'étranger, surtout par croissance externe (consolidation de filiales allemandes et belges, intégration de Certain Teed) ; quasi stagnation des effectifs en France, où la croissance externe compense d'importantes réductions d'effectifs (— 15 097 emplois de 1974 à 1978, à structure constante), dues au ralentissement de l'activité, mais surtout à d'importants gains de productivité (verre plat principalement) ;

• Creusot-Loire : forte croissance globale, surtout des effectifs français de la branche « mécanique-entreprises », tant par croissance externe que par croissance interne ;

• Thomson-Brandt : croissance globale, exclusivement due à celle des effectifs en France, du fait surtout d'une forte croissance externe dans le secteur de la commutation téléphonique (rachat de LMT, LTT, Ericsson-France).

Ainsi, sur la période 1972-1978, il apparaît que les groupes qui ont augmenté leurs effectifs l'ont surtout fait par croissance externe (en France et à l'étranger), ceux dont la croissance externe est restée faible voyant leurs effectifs diminuer, du fait du ralentissement de l'activité et des gains de productivité, qui ont affecté tous les groupes.

### B - Evolution différentielle en France et à l'étranger

On constate par ailleurs que les groupes qui étaient déjà les plus internationalisés en début de période, sont en général ceux pour lesquels la variation des effectifs à l'étranger a été plus favorable que celle des effectifs en France : c'est le cas tout particulièrement pour les groupes des industries de biens intermédiaires, alors que c'est l'inverse pour ceux des industries de biens d'équipement (du fait du rôle particulièrement important des exportations).

Enfin, il est frappant de constater que sur les douze groupes identifiés au tableau n° 2, seuls quatre d'entre eux ont connu une croissance de leurs effectifs en France sur la période (il s'agit surtout de ceux engagés dans la production de biens d'équipement), alors que neuf d'entre eux voyaient croître leurs effectifs à l'étranger (seules exceptions : BSN-GD, PUK, Thomson-Brandt).

## 2 - Typologie des effets sur l'emploi en France de l'internationalisation des groupes industriels

On a tenté de résumer cette typologie dans le tableau ci-après (n° 3) en faisant porter en regard de chacune des « formes d'internationalisation »

identifiées précédemment, leurs effets spécifiques (directs et indirects) sur l'emploi industriel en France. Bien qu'assez explicite en lui-même, ce tableau nécessite quelques commentaires. Notons en premier lieu qu'une large partie du tableau reste pour l'instant « théorique », puisque comme on l'a vu, ce sont surtout les deux premières formes d'internationalisation (A1 et A2) qui ont été pratiquées par les groupes étudiés au cours des années soixante-dix, les autres formes étant d'apparition plus récente et n'étant encore qu'à l'aube de leur développement.

Il est *tout à fait essentiel* de distinguer les effets quantitatifs sur les emplois en France contrôlés directement par le groupe, de ceux sur les emplois qui lui sont extérieurs. Trois niveaux peuvent en fait être distingués :

### A - **Les effets directs sur les effectifs du groupe**

a) *Pour la période passée,* il semble assez vraisemblable que le bilan spécifique de l'internationalisation des groupes (sous ses formes A1 et A2) a été plutôt favorable (ou neutre) pour l'emploi qu'ils contrôlent directement (dans la mesure où cela a un sens d'isoler un tel effet positif), et du « second ordre » par rapport aux effets négatifs de la restructuration des activités françaises. La raison de ce solde plutôt favorable tient moins à certains des effets souvent avancés par les groupes eux-mêmes (recensés dans les colonnes A1 et A2 du tableau, sous les numéros 2 et 4), dont le rôle réel paraît assez limité, qu'au fait que l'effet négatif (n° 1) d' « export-substitution » a dans la pratique peu joué, les implantations à l'étranger ne se substituant que rarement à des exportations antérieures. De plus, la faculté accrue de mobilisation du capital rendue possible grâce aux profits élevés réalisés à l'étranger (au Brésil notamment) a sans doute permis aux groupes les plus internationalisés de réaliser en France des investissements productifs favorables à l'emploi. Enfin, jusqu'à une date récente, les effets négatifs des formes d'internationalisation B1 à B4, n'ont joué comme on l'a dit qu'un rôle modeste, touchant au plus quelques centaines d'emplois (cas de Thomson, et dans une mesure moindre de DMC).

b) *Pour la période à venir,* le « diagnostic » est bien sûr plus délicat et il faut distinguer ici deux niveaux :

— celui des établissements des filiales françaises, où la probabilité d'enregistrer des impacts ponctuels négatifs et importants sur l'emploi devrait s'accroître avec la mise en œuvre progressive des formes d'internationalisation B1 à B4, qui sera plus ou moins rapide selon les secteurs d'activité, électronique et automobile étant les premiers touchés. Le problème sera d'ailleurs autant celui des suppressions directes de postes de travail que celui de la reconversion d'une partie d'entre eux (du fait de la plus grande spécialisation des établissements), et cela d'autant plus que le développement de l'automatisation contribuera comme on l'a vu à rendre ces deux problèmes plus aigus.

D'autre part, la poursuite des formes d'internationalisation A1 et A2, dans la mesure où elle sera surtout dirigée vers les autres pays industrialisés, où les rachats de sociétés sont la seule modalité praticable, peut mobi-

Tableau n° 3

**TYPOLOGIE DES EFFETS QUANTITATIFS SUR L'EMPLOI DE L'INTERNATIONALISATION DES GROUPES INDUSTRIELS**

<table>
<tr><th colspan="2">Formes de l'internationalisation<br>Effets sur l'emploi en France</th><th colspan="2">A). CONQUETE DES MARCHES</th><th colspan="4">B). «DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL»</th></tr>
<tr><th colspan="2"></th><th>A 1<br>«filiales autonomes».</th><th>A 2<br>filiales «bout de filières».</th><th>B 1<br>«Délocalisation simple» d'un segment de filière.</th><th>B 2<br>«DIT intra-produits».</th><th>B 3<br>«DIT inter-produits».</th><th>B4<br>Sous-traitance à l'étranger.</th></tr>
<tr><td rowspan="3">EFFETS DIRECTS (pour le groupe)</td><td>Négatifs</td><td>1. Substitution à des exportations françaises de produits finis ou demi-finis.<br>2. Investissements non réalisés en France.</td><td>1. Substitution à des exportations françaises de produits finis.</td><td>1. Substitution à une production française.</td><td colspan="2">1. Suppression des emplois affectés à certaines productions (sous-ensembles ou produits finis) non compensée par l'augmentation de la production «spécialisée» de sous-ensembles ou produits finis (vu économie d'échelle).<br>2. Vulnérabilité accrue à la conjoncture internationale des productions «spécialisées» à l'exportation.</td><td>1. Substitution à une production française du groupe.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Positifs</td><td>3. Croissance éventuelle des exportations induites d'autres productions françaises du groupe.</td><td>2. Croissance des exportations françaises de produits intermédiaires.</td><td rowspan="2">2. Croissance des emplois affectés à la production des segments aval de la filière (du fait des gains de productivité, et donc à l'exportation, permis par l'intégration des demi-produits «délocalisés»).</td><td colspan="2">2. Croissance des emplois affectés aux productions spécialisées</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">4. Possibilité de réaffecter à des investissements en France une partie du cash-flow réalisé à l'étranger.<br>5. Croissance des ventes de technologie, et donc des emplois qualifiés affectés aux activités de recherche et de développement.</td><td>3. Croissance des emplois affectés à la production de produits intégrant les sous-ensembles importés (du fait des gains possible à l'exportation de ces produits finis).</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">EFFETS INDIRECTS (pour l'ensemble de l'appareil productif français.)</td><td rowspan="2">Négatifs</td><td colspan="2" rowspan="2">1. Baisse de l'activité des sous-traitants français du groupe travaillant antérieurement pour les productions à l'exportation transférées sur les marchés étrangers.</td><td colspan="4">1. Affaiblissement de la «cohérence sectorielle» de l'appareil productif : dépendance à l'égard des pays étrangers (surtout pays industrialisés), d'où menaces accrues sur l'emploi des «secteurs dépendants», du fait possibles ruptures d'approvisionnement à l'étranger.</td></tr>
<tr><td></td><td colspan="2">2. Menaces de disparition de sous-secteurs entiers d'activité, les PME continuant à fabriquer des produits abandonnés par les grands groupes, ne pouvant résister à la concurrence des produits «spécialisés» importés.</td><td>2. Baisse de l'activité des sous-traitants français du groupe.</td></tr>
</table>

liser des capitaux qui auraient pu être autrement consacrés à des investissements dans les établissements français ;

— le niveau de l'emploi global des filiales françaises du groupe, qui pourrait croître avec l'internationalisation de ses activités : dans la mesure où celle-ci serait « bien menée », il est en effet logique de supposer que les « effets directs positifs » (n° 2 et 3) des stratégies B1, B2 et B3 permettront au groupe de poursuivre sa croissance externe en France, contribuant ainsi à compenser les pertes d'emplois dues aux gains de productivité, à la stagnation ou la régression des marchés français, et aux transferts à l'étranger de certaines productions.

### B - **Les effets indirects sur les effectifs « périphériques » au groupe**

Il s'agit là essentiellement :

- de l'emploi dans les sociétés non juridiquement liées aux groupes, mais dont l'activité dépend directement à divers titres de celle d'un grand groupe : sociétés d'intérim ou travaillant en régie (entretien, maintenance), sociétés travaillant en sous-traitance sous diverses modalités ;

- et des effectifs « précaires » des groupes eux-mêmes (contrats à durée déterminée, contrats emploi-formation) qui ne jouissent pas des mêmes avantages que ceux du « noyau dur » (*).

Deux conséquences principales de l'internationalisation des groupes peuvent être ici identifiées :

- les suppressions d'emplois possibles au niveau des sous-traitants d'exécution, du fait du transfert à l'étranger de certaines activités productives (formes A1, B1 et surtout B4) ;

- le recours accru des groupes aux formes de travail précaire, directes (contrats à durée déterminée, etc.) ou indirectes (intérim, travail en régie), dans le but de compenser les rigidités de gestion supplémentaires introduites par la plus grande spécialisation des établissements (**) liée aux formes d'internationalisation B1, et surtout B2 et B3. L'internationalisation viendrait alors renforcer la tendance à la précarisation qui s'est développée chez les grands groupes industriels depuis 1975-1976, pour d'autres raisons, recensées de façon précise dans le travail cité de l'IREP.

(*) Pour reprendre le terme de J. Freyssinet, op. cit., p. 35.

(**) Rigidité, en effet, car il n'est pas toujours possible de tirer profit de la souplesse des nouvelles formes d'automatisation (cf. supra), notamment dans les industries de biens intermédiaires.
Ces propositions surévaluent le poids de l'implantation à l'étranger des deux groupes automobiles, car elles confondent filiales commerciales et filiales industrielles.

## C - **Les effets indirects sur le reste de l'appareil productif**

Si ce type d'effets semble n'avoir jusqu'à présent eu qu'une importance limitée, c'est sans doute à ce niveau que la poursuite de l'internationalisation des grands groupes risque à l'avenir d'avoir les conséquences les plus graves, mais aussi les plus difficiles à maîtriser. Deux effets spécifiques, liés aux stratégies de « division internationale du travail » ont en effet été recensés dans le tableau n° 3 :

- les menaces sur l'emploi associées à l'affaiblissement de la « cohérence sectorielle » de l'appareil productif, du fait de la dépendance accrue des importations pour une série de produits, voire de secteurs (effet d'une « internationalisation du TEI », pour prendre une formule imagée) ;
- les menaces sur l'emploi des petites et moyennes entreprises, qui ne pourraient se maintenir face à la concurrence de groupes étrangers assurant sur une base « spécialisée » la couverture du marché français (par l'exportation vers la France, ou par implantation directe) pour les produits, ou les sous-secteurs, délaissés par les grands groupes français dans leur stratégie de « recherche de la taille internationale ».

Certes, on peut considérer que ces deux menaces gardent pour l'instant un caractère très théorique, même si on pourrait sans difficulté relever dès maintenant un certain nombre de secteurs où elles jouent directement. Il est vrai par ailleurs que cette évolution néfaste n'a rien d'inéluctable et que diverses mesures pourraient être prises pour l'enrayer.

Celles-ci devraient donc accorder autant d'attention sinon plus aux effets indirects du double mouvement de diversification et d'internationalisation des groupes, dont on a vu qu'il acquérait une cohérence nouvelle, qu'aux effets directs de l'internationalisation des groupes, qui peuvent être ponctuellement spectaculaires, mais qui sont moins importants que les premiers à un niveau plus global.

On conçoit dans cette perspective que la dimension régionale du redéploiement, pour essentielle qu'elle soit, devient particulièrement difficile à appréhender et à maîtriser : toute décision d'un groupe industriel liée à sa politique d'internationalisation, et susceptible d'avoir un impact direct ou indirect sur l'emploi en France devra être nécessairement considérée *à la fois* dans son aspect « régional » (conséquences directes pour l'emploi et le tissu industriel local) et « national » (conséquences indirectes sur « les autres cases du TEI »).

## D - **Les effets « qualitatifs » sur l'emploi**

En conclusion, il resterait à évoquer également les effets plus qualitatifs de l'internationalisation sur l'emploi, et principalement sur les qualifications : cet aspect n'a été que marginalement pris en compte dans cette étude, car on sait qu'il est extrêmement difficile à appréhender à un niveau aussi global que celui des secteurs industriels ou des groupes d'entreprises. De plus, les biais sont nombreux dans ce domaine, qui rendent pratiquement impossible l'isolement d'un rôle spécifique de l'internationalisation en la matière (cf. l'importance essentielle de l'automatisation, par exemple). On peut simplement noter que le redéploiement

sectoriel et géographique des groupes, axé sur les secteurs considérés comme les plus rentables à court et moyen terme, n'implique pas nécessairement une forte croissance de la part du travail qualifié sur l'emploi global. Cela peut être vrai au niveau d'un groupe engagé sur des marchés en expansion où la maîtrise d'une technologie complexe joue un rôle important (électronique, peut-être pharmacie). Mais cela ne l'est pas pour les groupes engagés sur des marchés en expansion, où le rôle des techniques de « marketing » est beaucoup plus important que celui de la Recherche & Développement (cas des IAA ou de l'impression sur tissus).

Ainsi doit-on considérer avec une grande prudence l'hypothèse parfois avancée qu'une certaine « division internationale du travail » pourrait se mettre en place à la faveur de l'internationalisation des groupes, les filiales françaises se réservant les parties « nobles » et « technology-intensive » du procès de production, et les filiales étrangères, les parties ne recquérant qu'un travail moins qualifié. On a vu par maints exemples dans cette étude que tel n'était pas le schéma général de l'internationalisation des groupes. Concernant les secteurs d'activité, où la maîtrise de la technologie joue un rôle important, il est vrai que l'essentiel de l'activité de Recherche & Développement reste pour l'instant concentrée en France : c'est évidemment le cas des groupes les moins internationalisés (Thomson-Brandt, Creusot-Loire), mais c'est aussi celui des groupes qui le sont beaucoup plus, comme SGPM et Rhône-Poulenc. Pourtant, certains indices montrent que cette situation pourrait être partiellement remise en cause par une poursuite de l'internationalisation : dans la mesure où celle-ci tend à s'effectuer de plus en plus par rachat de sociétés existantes dans d'autres pays industrialisés (et particulièrement aux Etats-Unis et en RFA), il devient en effet plus difficile d'obliger ces nouvelles filiales à renoncer à leurs activités antérieures en Recherche & Développement, et à ne pas les intégrer dans celles du groupe dans son ensemble (les pressions des pouvoirs publics des pays d'accueil empêchent également d'aller dans ce sens). Second facteur : le rôle croissant des « accords inter-groupes » (cf. SGPM/Olivetti, Thomson/AEG/RCA) s'accompagnera nécessairement d'une répartition des activités « technology intensive » entre les différents partenaires.

Ainsi il n'est pas du tout certain qu'une intégration plus poussée de l'économie française à celle du « système capitaliste mondial », opérée par le biais du redéploiement géographique vers les autres pays industrialisés, des grands groupes français multinationaux, ait pour conséquence « automatique » une élévation du niveau moyen de qualification des travailleurs français.

# ANNEXES

## LES INDICATEURS DU NIVEAU D'INTERNATIONALISATION DES GROUPES INDUSTRIELS EN 1977

| | Chiffres d'affaires H.T. | | | | Effectifs salariés | | | Investissements | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Ventilation | | | | Ventilation | | | Ventilation | |
| | $10^6$ F | % France | % Export | % Filiales étrangères | Total | % France | % Etranger | $10^6$ F | % France | % Etranger |
| *Industries agricoles et alimentaires* (6) | | | | | | | | | | |
| 14. Générale Occidentale | 14 088 | 20 | 80 | | 58 000 | | | | | |
| 16. Boussois Souchon Neuvesel Gervais-Danone | 12 882 | 56,3 | 1,1 | 42,6 | 59 608 | 53,8 | 46,2 | 1 053 | 65,4 | 34,6 |
| 33. Union Laitière Normande | 4 951 | 67,5 | 32,5 | | 6 725 | | | 72 | | |
| 37. Beghin Say | 4 347 | 83,1 | 16,9 | | 9 575 | | | 110 | | |
| 47. Sopad | 3 410 | 76 | 24 | | 6 138 | | | | | |
| 50. Lesieur | 3 242 | | | | | | | | | |
| *Energie et eau* (9) | | | | | | | | | | |
| 1. Compagnie Française des Pétroles | 53 400 | 45,8 | 54,2 | | 44 000 | 68 | 32 | 3 724 | 72 | 28 |
| 4. Société Nationale Elf-Aquitaine | 38 107 | | | | 37 000 | 73 | 27 | 8 666 | 36,5 | 63,5 |
| 7. Shell France | 23 871 | | | | 8 120 | | | | | |
| 13. Esso Société Anonyme Française | 21 650 | | | | 4 598 | | | 302 | | |
| 17. Charbonnages de France | 14 526 | 88,2 | 11,8 | | 91 970 | | | 1 881 | | |
| 21. Société Française des Pétroles BP | 9 696 | | | | 5 349 | | | | | |
| 25. Compagnie Générale des eaux | 7 454 | | | | 30 000 | | | | | |
| 29. Société Lyonnaise des Eaux et de l'Eclairage | 7 157 | | | | 37 449 | | | 102 | | |
| 35. Mobil Oil | 4 489 | | | | 2 204 | | | 159 | | |
| *Industries de biens intermédiaires* (12) | | | | | | | | | | |
| 5. Saint-Gobain Pont-à-Mousson | 31 829 | 47,3 | 9,5 | 43,2 | 159 141 | 46 | 54 | 2 183 | 37,8 | 62,2 |
| 6. Pechiney Ugine Kulman | 25 972 | 49,9 | 27,2 | 22,9 | 97 340 | 83 | 17 | 1 262 | 77 | 23 |
| 8. Rhône-Poulenc | 23 611 | 41 | 29,5 | 29,5 | 110 661 | 66 | 34 | 1 456 | 70 | 30 |
| 12. Michelin | 17 439 | 22,9 | 8,1 | 69 | 118 400 | 44 | 56 | 1 500 | 33,4 | 76,6 |
| 15. Denain Nord-Est Longwy | 13 361 | | | | 54 164 | | | 462 | | |
| 20. Sacilor Sollac | 7 972 | 58,7 | 41,3 | | 44 679 | | | 754 | | |
| 26. Air Liquide | 6 903 | 40 | 60,0 | | 22 000 | 46 | 54 | 593 | | |
| 27. Imétal | 6 569 | | | | 20 000 | 60 | 40 | 349 | | |
| 28. Ciments Lafarge | 6 320 | 49,4 | 6,6 | 44 | 24 228 | 57 | 43 | 390 | 66 | 34 |
| 36. Chiers-Chatillon | 4 484 | | | | 18 066 | | | | | |
| 39. Entreprise Minière et Chimique | 4 160 | 51 | 12,8 | 36,2 | 10 815 | | | 229 | | |
| 49. Ato-Chimie | 3 270 | | | | 3 328 | | | | | |

## LES INDICATEURS DU NIVEAU D'INTERNATIONALISATION DES GROUPES INDUSTRIELS EN 1977

| | Chiffres d'affaires H.T. | | | | Effectifs salariés | | | Investissements | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Ventilation | | | | Ventilation | | | Ventilation | |
| | $10^6$ F | % France | % Export | % Filiales étrangères | Total | % France | % | $10^6$ F | % France | % |
| *Industries de biens d'équipement* (11) | | | | | | | | | | |
| 9. Thomson-Brandt | 19 682 | 61,6 | 38,4 | 7,6 | 109 200 | 89 | 11 | 760 | | |
| 10. Compagnie Générale d'Electricité | 18 300 | 70 | 8 | 22 | 103 810 | 89,6 | 10,4 | 870 | | |
| 11. Schneider | 18 277 | 44 | 56 | | 123 000 | | | 1 147 | | |
| 18. Creusot-Loire | 10 563 | 40 | 53,4 | 6,6 | 50 516 | | | 489 | | |
| 19. IBM-France | 9 862 | 58 | 42 | | 20 182 | | | 1 588 | | |
| 22. Alsthom Atlantique | 9 407 | 51,1 | 48,9 | | 49 700 | | | 43 | | |
| 24. Aérospatiale | 9 503 | 61 | 39 | | 34 393 | | | | | |
| 31. Avions Marcel Dassault-Bréguet av. | 5 697 | 24,7 | 75,3 | | 14 819 | | | 85 | | |
| 38. Ferodo | 4 236 | 54,2 | 33,7 | 12,1 | 28 100 | 87,2 | 12,8 | 306 | | |
| 42. Compagnie Internationale pour l'Informatique | 3 788 | 47 | 53 | | 18 043 | | | 106 | | |
| 48. Snecma | 3 359 | 49 | 51 | | 10 816 | | | 153 | | |
| *Automobile* (6) | | | | | | | | | | |
| 2. Régie Nationale des Usines Renault | 49 230 | 54,3 | 10 | 35,7 (*) | 243 456 | 74,7 | 25,3 | | | |
| 3. Peugeot-Citroën | 41 885 | 50,7 | 19 | 30,3 (*) | 184 500 | 85,2 | 14,8 | 3 558 | | |
| 23. Chrysler-France | 8 802 | | | | 38 141 | | | 352 | | |
| 40. Berliet | 3 947 | | | | 19 974 | | | | | |
| 41. Saviem | 3 894 | | | | 15 676 | | | | | |
| 43. Ford | 3 657 | | | | 4 421 | | | | | |
| *Industries des biens de consommation* (4) | | | | | | | | | | |
| 30. Hachette | 5 733 | 69 | 5 | 26 | 18 600 | | | | | |
| 34. L'Oréal | 4 810 | 49,6 | 50,4 | | 20 612 | 52 | 48 | 147 | 75 | 25 |
| 45. Roussel Uclaf | 3 524 | 39 | 26,8 | 34,2 | 16 067 | 62,5 | 37,5 | 176 | 64,5 | 35,5 |
| 46. Dollfus Mieg et Compagnie | 3 424 | 35 | 30 | 35 | 21 375 | 74,3 | 25,7 | 119 | | |
| *Transports* (2) | | | | | | | | | | |
| 32. Chargeurs Réunis | 5 265 | | | | 10 003 | | | | | |
| 44. SCAC | 3 619 | 49 | 51 | | 13 855 | | | 153 | | |

(*) Ces proportions surévaluent le poids de l'implantation à l'étranger des deux groupes automobiles, car elles confondent filiales commerciales et filiales industrielles.

**Document II**

# REDÉPLOIEMENT INDUSTRIEL ET ESPACE ÉCONOMIQUE : UNE ÉTUDE INTERSECTORIELLE COMPARATIVE

Cette étude a été réalisée par le
CEPREMAP
J. Lafont D. Leborgne A. Lipietz
avec la participation de R. Boyer

# INTRODUCTION

Redéploiement, stratégies offensive, défensive, secteurs, créneaux : la métaphore militaire est à la mode dans le domaine économique comme ailleurs. On connaît l'efficacité et la pertinence de cette métaphore en ce qui concerne les rapports sociaux : mobilisation générale, armée de réserve, capitaines d'industrie, etc. Ce qui est significatif dans la terminologie stratégique évoquée ici, c'est son rapport à une branche particulière de l'art militaire : l'art d'occuper l'espace. Nous sommes en guerre et la victoire reviendra à qui saura bien se « situer ». La métaphore militaire renvoie donc à un autre système de métaphore, la métaphore spatiale.

On connaît les pièges de ce genre de métaphore. « L'espace économique » a de multiples dimensions, dont, qui plus est, certaines sont... spatiales. Mais d'une spatialité propre : économique justement, mais pas seulement. Or, toutes ces dimensions sont impliquées par la notion de « redéploiement ».

Il y a d'abord les espaces de configuration abstraits : découpages de l'économie en branches, en secteurs, en sections, auxquels on peut ajouter le découpage en segments du processus productif (conception, fabrication, montage) et du marché du travail (marché « primaire » et « secondaire »). Mais il y a aussi les espaces correspondant aux véritables espaces géographiques : découpage en régions, en nations. Alors que les premiers, tout en référant à une réalité matérielle, ne sont en tant qu'espaces que des constructions intellectuelles (et la métaphore spatiale ne vise ici qu'à mettre en évidence à la fois la distinction entre les différents domaines et leurs rapports réciproques dans une même plage de temps), les seconds se donnent l'apparence d'une réalité empirique, et même administrative : on est en Basse-Normandie ou en Ile-de-France, en France ou aux USA. En réalité, ces « vrais » espaces économiques sont, tout autant que les premiers, la trace — mais dans sa dimension spatiale — de rapports sociaux, d'individualités et de complémentarités dans le cadre de l'ensemble de la vie économique. Ce qui constitue économiquement telle région de l'Ouest, c'est l'exigence d'un certain type de bassins d'emplois et l'usage qui en est fait par certains secteurs économiques, au sein de certains « circuits de branches ». Et ce qui constitue économiquement une nation, c'est l'invariance en son sein, et relativement aux autres nations, de certaines formes structurelles étatiques : c'est dans ce cadre que se réalise un équilibre relatif entre les classes sociales, entre les branches, entre les groupes, équilibre sanctionné et régulé par la politique économique (gestion de la monnaie, de la reproduction de la force de travail, protections douanières, fiscalité et subventions, planification, etc.).

Il ne saurait être question de traiter ici de l'ensemble de ces dimensions. La tâche qui nous est fixée est plus réduite : il s'agit, à propos d'une approche sectorielle comparative, de dégager l'existence de différentes logiques, régissant les différents secteurs, en fonction justement de leur articulation avec les autres dimensions de l'espace économique.

Cette démarche s'oppose à un usage apparemment plus opératoire de la métaphore militaire : celle des « créneaux ». On peut reconstituer

l'image sous-jacente : une ligne de fortifications séparerait l'équipe de France du « reste du monde ». Certains créneaux, mal défendus ou trop avancés, devraient être abandonnés, avec « repli sur des positions préparées à l'avance ». D'autres, au contraire, nos points forts ou ceux qui ouvrent la perspective de percées prometteuses, devraient être renforcés. D'un point de vue strictement tactique, il va de soi que la comparaison est pertinente : elle appelle simplement à mesurer dans chaque secteur le terrain, ses propres forces et celles de l'adversaire. Mais la réalité de « l'espace économique » est trop complexe pour se laisser réduire à l'image d'une série de portions indépendantes les unes des autres. En réalité, les différentes dimensions de cet espace se surdéterminent l'une l'autre. Les reculs ou les avancées en un point retentissent sur tous les autres, et un redéploiement qui l'ignorerait risquerait d'aboutir tout simplement à une dislocation du front.

Nous commencerons donc par une première partie décrivant brièvement les différentes dimensions de l'espace économique et leurs articulations. Cette première partie aboutira à la distinction de plusieurs « logiques sectorielles ». Par la suite, nous étudierons à titre d'illustration, et dans un but prospectif, trois secteurs fortement contrastés selon la typologie ainsi dégagée : l'automobile, la machine-outil et le bâtiment. Nous pourrons préciser quelque peu, en fonction de cette étude, les potentialités ouvertes à la France dans l'occupation de ces « créneaux », et donc les marges de manœuvres qu'ils offrent à la politique de l'emploi et de l'aménagement du territoire, mais cela en fonction de la politique d'ensemble qui sera menée. Nous pourrons alors conclure en soulignant les dangers de quelques doctrines stratégiques courantes.

Première partie

# DIMENSION DU "REDÉPLOIEMENT"

L'usage abusif du terme « redéploiement » aboutit trop souvent à draper d'une cohérence mythique le simple constat qu'on ne peut plus continuer. Pour aborder sérieusement le problème ainsi désigné, il faut se demander de quel « déploiement » on part et vers quoi l'on va. Trajectoire que l'on se doit de décrire dans ses multiples espaces de configuration : dans l'espace abstrait de la macroéconomie, dans l'espace de la division intersectorielle des branches, dans l'espace des formes d'organisation du travail, dans l'espace socio-économique interrégional et international.

En fait, ce qui pèse de façon déterminante sur le redéploiement des secteurs, c'est la crise du régime permanent d'accumulation qu'a connu la France, comme la plupart des grandes nations industrielles, depuis la seconde guerre mondiale. Il est admis, du moins par ceux des économistes qui n'imputent pas tout au « choc pétrolier » de 1974, que les prodromes de cette crise couvaient depuis le milieu des années 60. Or, cette date marque également un saut qualitatif dans l'ouverture du marché mondial, dans le « décloisonnement » des espaces productifs nationaux. Sans préjuger de l'importance relative de la crise autonome du régime d'accumulation et de l'internationalisation, il est évident que c'est en partant de l'articulation de ces deux « espaces », celui des sections dans la représentation abstraite de l'économie, celui du découpage national dans le système de la production et des échanges mondiaux, que l'on peut trouver les déterminants du redéploiement sectoriel. Il sera alors possible, ultérieurement, de cerner la logique du redéploiement régional des secteurs à partir de la problématique développée depuis 1974 au CEPREMAP, de la redéfinition du rapport salarial dont ils sont le siège, etc. Nous commencerons par un court exposé méthodologique.

# I - APPROCHE METHODOLOGIQUE

Les grands macroéconomistes, des physiocrates à Keynes en passant par Marx, nous ont habitués à penser nos systèmes économiques comme des circuits.

Ce que nous rappelle avant tout une telle approche, c'est le lien profond, dans la reproduction d'une économie marchande — capitaliste — entre la production et la circulation des marchandises et des revenus. Il ne suffit pas, en effet, de produire, encore faut-il trouver acquéreur, Or, la demande est pré-structurée par les revenus distribués et les disponibilités monétaires engagées dès l'achat des conditions de la production. A son tour, la « réalisation » de la production en monnaie offre aux agents dirigeant les unités économiques la possibilité d'élargir leur production en réengageant leur chiffre d'affaires, donc de contribuer à la reformation de la demande, etc. (1). Naturellement, au temps de la production et de la circulation des marchandises s'articule une autre temporalité : celle du changement technique, lui-même effet de l'accumulation du capital, dans les conditions présentes du conflit entre les parties-prenantes à la production et à la distribution, salariés et capitalistes mais aussi d'autres classes sociales (rentiers, petits producteurs indépendants, etc.). La structure, « en valeur » et « en volume », de la demande et de l'offre, dépend donc à la fois des transformations des normes de production (capital par tête, gains de productivité) et des normes de distribution (répartition du surplus économique entre salaires, profits, rentes, etc.).

On appelle régime d'accumulation un mode de réallocation systématique du surplus garantissant sur une période prolongée une certaine adéquation entre les transformations des conditions de la production et les transformations des conditions de la consommation. Un tel régime d'accumulation se résume par la donnée d'un schéma de reproduction décrivant de période en période l'allocation du travail social et la répartition des produits entre les différentes sections de la production. Par sections, on entend une partition de l'ensemble productif considéré, partition adaptée au problème de la reproduction et de l'accumulation, abstraction faite de toute considération technique en termes de travail concret. La partition la plus simple est à deux sections :

I - Production des biens de production.

II - Production des biens de consommation.

Elle peut évidemment être raffinée en sous-sections (biens de production pour la section I, etc.). Mais elle restera distincte d'une toute autre partition de la production : celle en branches ou secteurs. Une branche se définit par un ensemble de processus de travail concrets, débouchant sur un ensemble de produits ayant une valeur d'usage en soi. A la limite, il y a autant de branches que de produits, mais les branches peuvent être regroupées selon des critères de similitude du procès de travail ou de l'utilité de leurs produits. Il y aura bien des branches par section et chaque branche peut produire pour plusieurs sections et sous-sections.

Pour finir sur ces précisions terminologiques, on appellera secteur l'ensemble des capitaux principalement investis dans une branche. Comme d'une part ce sont les gestionnaires de ces capitaux qui prennent les décisions concernant le destin des branches, et que d'autre part les données relatives aux branches sont fournies essentiellement par agrégation des comptes d'entreprises opérant dans ces branches, on assimilera souvent « branche » et « secteur ». En revanche, on distinguera toujours l'optique « sectionnelle » et l'optique « sectorielle ».

Un régime d'accumulation ne plane pas, désincarné, dans le monde éthéré des schémas de reproduction. Pour que tel ou tel schéma se réalise et se reproduise durablement, il faut que des formes institutionnelles, des procédures, des habitudes, agissent comme forces coercitives ou incitatives, conduisent les agents privés à se conformer à de tels schémas. Cet ensemble de formes est appelé mode de régulation (2). Un régime d'accumulation ne se satisfait pas, on va le voir, de n'importe quel mode de régulation. Les crises économiques, qui se présentent comme une inadéquation générale et manifeste de l'offre à la demande, peuvent en réalité manifester diverses conjonctures (3).

• Les « petites crises », qui ne font que sanctionner un désajustement latent tout en rétablissant l'unité du circuit : elles font partie du fonctionnement normal de la régulation (« crise dans la régulation »).

• Les « grandes crises », qui marquent une inadéquation du mode de régulation et du régime d'accumulation, soit qu'un nouveau régime se trouve entravé par des formes de régulation périmées (cas de la crise de 1930), soit que le régime d'accumulation lui-même ait épuisé ses possibilités dans le cadre du mode de régulation en vigueur (cas, vraisemblablement, de la crise actuelle).

Que la croissance se déroule conformément à la logique d'un régime d'accumulation, ou que celui-ci entre en crise, cela se traduit nécessairement dans la réalité concrète de la production et des marchés par un développement inégal entre les branches et, dans le cas des grandes crises, par un « redéploiement sectoriel ». Car tout régime d'accumulation se matérialise dans le développement quantitatif ou la transformation qualitative de certaines branches. Changer de régime implique donc la récession de certains marchés, donc de certaines branches, et le développement de nouveaux produits et procédés. L'analyse sectorielle du développement et de la crise s'articule donc indissolublement à une analyse sectorielle.

Enfin, l'ouverture des systèmes productifs nationaux au marché mondial, qui s'est considérablement accélérée après 1965, introduit une troisième dimension : l'internationalisation. On parlera de régimes autocentrés quand la cohérence sectionnelle est pour l'essentiel réalisée dans le cadre national. Précisons : « pour l'essentiel » signifie en fait qu'un système productif national conserve la capacité de fixer ses normes de production, c'est-à-dire qu'il continue à produire, ou à pouvoir produire, ses moyens de production les plus importants. On parlera en revanche d' « extraversion » quand un ensemble productif national sera régi par des normes de production dictées par des fournisseurs étrangers en biens de production.

L'internationalisation récente de la production peut s'interpréter comme une inadéquation croissante entre les espaces nationaux et l'espace où se réalise un schéma de reproduction cohérent. Les notions d « autocentrage » et d' « extraversion » gardent cependant leur pertinence, à condition de les définir comme il vient d'être dit, et non pas, comme on a tendance à le faire traditionnllement, en assimilant « autocentré » à « autarcique » et « extraverti » à « ouvert ».

Là encore, la dimension internationale a des implications sectorielles : qu'un pays se maintienne dans le « cœur » du système productif mondial, ou qu'il importe l'essentiel de ses biens de production, il le fera en se spécialisant dans certaines branches productives à usage interne et externe.

La méthode que nous allons suivre sera donc la suivante.

• Nous commencerons par préciser le régime d'accumulation et le mode de régulation caractéristiques de la croissance capitaliste d'après-guerre : l'accumulation intensive.

• Nous étudierons ensuite, sectionnellement et sectoriellement, l'histoire économique de la France pendant cette période.

• La dernière sous-période de la croissance se caractérisant par une ouverture au marché mondial et culminant avec l'ouverture de la crise en 1974, nous étudierons, sur la base des enseignements que livrent des comparaisons internationales, la nouvelle dimension qu'ouvre l'internationalisation aux problèmes de la « sortie de la crise » et du « redéploiement ».

Nous reviendrons alors brièvement sur la segmentation, régionale et statutaire, du marché de l'emploi.

# II - L'ACCUMULATION INTENSIVE

On parle *d'accumulation extensive* quand les nouvelles capacités de production installées sont du même type que les anciennes, et *d'accumulation intensive* quand le développement des capacités productives s'accompagne d'une transformation des normes de production (mesurée notamment par une hausse de la productivité et du volume de capital fixe par tête). En réalité, l'accumulation est toujours à la fois extensive (si l'on veut : les investissements sont le plus souvent à la fois de capacité et de productivité). Cependant, la tendance séculaire du capitalisme est à l'affermissement progressif du caractère intensif de l'accumulation. Malgré les « pointes » intensives au XIX[e] siècle, la productivité n'a augmenté en moyenne que de l'ordre de 2 % l'an jusqu'à la première guerre mondiale. Elle a connu une première et brutale accélération dans les années 20 (6 % l'an), interrompue par la crise de 1929. Puis, après la deuxième guerre mondiale, elle se fixe sur une tendance de l'ordre de 5,6 % l'an dans l'industrie française.

## 1 - Le fordisme

Le moteur de cette tendance est à rechercher dans l'organisation capitaliste du travail elle-même (4). Les premières manufactures se contentent de rassembler sous le même toit des artisans qui conservent le monopole du savoir-faire professionnel. Le développement du machinisme ne fait d'abord que prolonger par des moyens mécaniques le « coup de main » de l'ouvrier professionnel. Enfin, F.W. Taylor vint et lança les entrepreneurs et leurs « bureaux des méthodes » dans la détection et la systématisation du « meilleur geste » de leurs ouvriers (5). La standardisation, par l'organisation scientifique du travail, du geste professionnel, permettant à son tour une parcellisation totale des tâches confiées à des ouvriers déqualifiés, est l'aboutissement de ce vaste mouvement d'appropriation du savoir-faire ouvrier par les entrepreneurs. L'incorporation de ce savoir-faire au système de machines, dont la robotique constitue l'ultime étape, parachève dans le « fordisme » le mouvement tayloriste. La branche *automobile* constitue le plus bel exemple de ce type d'évolution (6).

Cette petite fresque peut sembler simpliste. Le « progrès technique » ne se réduit certes pas au couple « systématisation du geste ouvrier/ incorporation à la machine » (7). Cependant, outre que ce mécanisme correspond à la théorisation de leur propre pratique par les intéressés eux-mêmes, Taylor, Ford, il semble bien qu'il soit toujours à l'œuvre dans le développement d'une des branches sur lesquelles porte la présente étude : *la machine-outil.*

Le geste de l'artisan sur son établi se prolonge d'abord dans le geste de l'ouvrier sur une machine universelle. L'identification du « one best way » permet de remplacer ce couple « OP/machine universelle » par un couple « OS/machine spéciale », la construction de la machine spéciale étant d'abord l'affaire des ateliers d'outillage de la branche considérée. Puis la production de machines « incorporant le savoir-faire » se développe de façon autonome : c'est la branche des machines-outils. Plus le taylorisme et le fordisme, dans un ensemble productif national, auront correspondu à une véritable appropriation par les industriels du «métier » de leurs ouvriers, mieux ces industriels seront capables de préciser leur besoin à leur fournisseur en machines-outils. *La machine-outil d'un pays est à l'image de la qualification et du degré de systématisation du savoir-faire dans les industries qui lui servent de débouché.* Nous aurons l'occasion d'en reparler.

## 2 - **La dimension sectionnelle**

Reste que le fordisme ne saurait se cantonner aux bouleversements du procès de travail : il doit aussi bouleverser le mode de consommation (8). Se pose en effet la question fort classique en économie politique : où la production sans cesse accrue par l'accumulation intensive va-t-elle trouver des débouchés ? Cette question est évidemment liée à celle de l'emploi, car les entrepreneurs cesseraient de faire produire ce qu'ils n'arriveraient pas à vendre. Les réponses, non moins classiques, étaient les suivantes :

- Dans l'élargissement du marché à l'extérieur du pays. L'idée se trouve déjà chez Adam Smith.

- A l'intérieur même de l'espace productif national.

Cette seconde solution, débattue entre les marxistes du début de ce siècle, est elle-même ambiguë. Entend-on par là que l'accroissement du parc des machines, à demande finale constante en volume, suffit à assurer des débouchés pour une productivité croissante ? C'est théoriquement concevable : on peut appeler un tel régime d'accumulation « âge de fer ». Il semble que ce schéma corresponde d'assez près à la réalité, stylisée, des poussées d'accumulation intensive avant 1914.... et dans les années 1930-1960 en URSS. Mais un tel schéma se heurte à des limites (9). Ou bien la section I croît assez vite pour absorber le supplément de sa propre production, mais on montre alors qu'un tel schéma s'accompagne d'une baisse générale du taux de profit. Ou bien les gains de productivité, y compris dans la sous-section de la « production de biens de production pour la section I », sont tels que l'extension du volume des biens de production ne s'accompagne pas d'une extension correspondante des débouchés en valeur. Alors, le taux de profit général théorique ne tend pas à décroître... mais la production n'est pas réalisée, les nouvelles capacités productives ne trouvent pas de débouché. Il semble que ce fut le cas lors de la crise de 1929.

Le véritable « régime d'accumulation intensive » qui se mit en place après 1945 dans les grands pays industriels obéit donc à une logique toute différente : c'est l'accroissement des débouchés dans la section II

qui valide socialement l'effort d'équipement dans cette section, lequel effort fournit les débouchés à l'accroissement de la production de la section I. A la limite, on peut imaginer un « âge d'or » tel que :

— la productivité apparente du travail et le capital par tête croissent au même rythme dans les deux sections ;

— la consommation (en volume) des salariés croît au même rythme que la productivité.

La première condition garantit la stabilité du taux de profit général théorique, la seconde l'adéquation entre croissance de la production et croissance des débouchés.

Nous verrons, dans le cas de la France, que la réalisation concrète d'un régime d'accumulation intensive fut quelque peu différente. Mais arrêtons-nous d'abord sur trois points : le mode de régulation afférent à un tel régime, sa dimension sectorielle et sa dimension internationale.

## 3 - **Transformation du rapport salarial**

Il est clair tout d'abord qu'un tel régime exige une transformation importante de la condition salariée, tant du point de vue du mode de vie que du rapport salarial lui-même (10). A l'époque où le capitalisme n'était pas encore hégémonique (jusqu'en 1845), le salaire tendait à évoluer avec l'offre et la demande de travail s'écroulait dans les périodes de mauvaise récolte alors que le coût de la vie s'envolait. Puis se stabilisa une certaine norme de consommation ouvrière comprenant une part relativement faible de produits manufacturés. Peu à peu, le mouvement du salaire se coupla, de plus en plus explicitement, au coût de la vie, de telle sorte que le pouvoir d'achat ouvrier se maintint ou crût faiblement pendant la première moitié du XX$^{e}$ siècle. A partir de 1950, non seulement tend à s'établir un « revenu minimum garanti » (en termes réels), mais peu à peu s'établit, d'abord implicitement, puis explicitement dans les « contrats de progrès », un couplage entre hausse du salaire réel et croissance de la productivité. De plus, l'extension du « salaire indirect » (sécurité sociale, allocation chômage et autres transferts sociaux) permet de découpler partiellement l'existence du revenu salarié de l'embauche effective du salarié. De telles formes institutionnelles de la régulation salariale permettent, évidemment, de prégarantir une croissance de la demande finale à la mesure de la croissance de la production industrielle. Elles sont à l'origine de la remarquable stabilité de la croissacne dans les pays de l'OCDE jusqu'à la crise ouverte en 1973 (11).

Remarquons en passant que cette discussion a de très importantes implications en ce qui concerne l'emploi. L'accumulation intensive éliminant par définition des emplois dans la section II à demande finale constante, il est courant de chercher à se rassurer en invoquant la création d'emplois correspondante dans la section I. Il faut des ouvriers pour construire le métier Jacquart... Malheureusement, si la section I créait autant d'emplois qu'elle en supprime dans la section II, on ne voit pas quelle économie résulterait du changement technique. En réalité, seule la croissance des débouchés de la section II peut éponger les gains de productivité, et, depuis 1945, cela signifie essentiellement la croissance

du pouvoir d'achat des salariés (sauf à conquérir des parts de marchés dans les autres pays : nous y reviendrons). Encore cela ne suffit-il pas. Malgré la fragilité des séries chronologiques, il a été possible d'établir que l'activité totale (c'est-à-dire le total des effectifs multiplié par le nombre annuel d'heures travaillées) des ouvriers français, dans l'industrie, n'avait fait que rejoindre, en 1973 (point culminant de l'emploi ouvrier) le niveau de 1955, date à laquelle avait été rattrapé le niveau de 1928, lui-même peu différent de celui du début du siècle. C'est la *réduction massive du temps de travail* qui a donc permis l'extension de l'emploi industriel (12). A moins d'imposer un arrêt brutal des gains de productivité, emploi, croissance du niveau de vie et réduction du temps de travail sont indissolublement liés. A une réserve près : la possibilité de conquérir des débouchés croissants sur un marché mondial actuellement stagnant. Ce qui suppose à tout le moins une politique sociale plus brutale qu'à l'étranger, et risque d'entraîner de graves effets pervers si chacun cherche à en faire autant... Nous allons y revenir, mais d'abord un mot de la dimension sectorielle.

## 4 - **Dimension sectorielle**

Les phases précédentes de l'accumulation avaient vu le triomphe, dans la section I, d'une certaine « industrie lourde » (la sidérurgie, puis la chimie), et dans la section II, des secteurs (relativement restreints) produisant pour une demande finale que sa précarité cantonnait aux biens de consommation fongibles : produits de l'agriculture, habillement, cuirs et textile. Les principales transformations introduites par le fordisme consistent en l'extension ininterrompue des biens d'équipements professionnels d'un côté (machines, etc.) et d'autre part des biens de consommation durables : le logement d'une part, les biens manufacturés de l'autre (automobile, électro-ménager). A quoi il conviendrait d'ajouter l'explosion des emplois tertiaires, hors du champ de la présente étude (13).

Mais ici s'opposent deux logiques sectorielles différentes. D'une part, des secteurs (tel le bâtiment) dont la croissance est liée à celle de la demande solvable, comme *sous-produit* du régime d'accumulation intensive, mais sans que la production soit elle-même propulsée par le développement du fordisme : nous parlerons de *logique exogène*. D'autre part, des secteurs (électro-ménager, automobile) dont la transformation des conditions de production et l'extension des débouchés apparaissent inséparablement constituées du régime d'accumulation intensive, dans le cadre du fordisme : nous parlerons de *logique endogène*.

Il est donc tout à fait légitime que, dans la nomenclature INSEE d'agrégation en 11 secteurs, les biens de consommation durables manufacturés aient été regroupés avec les biens d'équipement professionnels en un secteur unique dit des « biens d'équipement ». Ce secteur regroupe l'ensemble des branches conjointement bouleversées par le fordisme et connaissant une expansion conjointe dans le cadre du régime d'accumulation intensive. Il s'oppose aux « industries de consommation traditionnelles » et aux « industries de biens intermédiaires » (qui sont pour l'essentiel des « industries de process »), comme d'ailleurs au bâtiment (14).

La différence entre la logique des industries d'équipement (dont le plus bel exemple est l'automobile) et la logique « exogène » du bâtiment apparaîtra très bien sur l'exemple français. Mais, auparavant, quelques mots sur la dimension internationale.

## 5 - **Dimension internationale**

Quand nous avons opposé « débouchés internes » et « débouchés externes », nous avons assimilé « l'intérieur » à l'intérieur du pays, alors qu'en fait il serait plus juste de parler de l'intérieur de l'espace économique régi par un régime d'accumulation cohérent. Or, en 1945, le « temps du monde fini » est commencé depuis longtemps, du moins en ce qui concerne l'OCDE et sa zone d'influence, ensemble que par convention nous appelons « monde capitaliste » (15). « L'extérieur » se réduit aux pays de l'Est, réalité non négligeable mais toute de même marginale dans le commerce des pays capitalistes. Globalement, le marché est « à l'intérieur » du système capitaliste mondial. Cependant, chaque espace national couvre une fraction qualitativement différente de ce système mondial, selon deux paramètres :

• Les sections I et II de l'espace national peuvent être plus ou moins autarciques. A une limite, la production nationale réalise un régime d'accumulation autonome ; à l'autre, tout ce qui est produit est vendu à l'extérieur, tout ce qui est consommé est acheté.

• Pour autant que l'espace national est ouvert sur le schéma d'accumulation mondial, il peut être plus ou moins spécialisé dans la section I ou la section II. A une limite, le pays vend des biens d'équipements pour acheter ses biens de consommation ; à l'autre limite, c'est l'inverse.

L'ouverture des espaces économiques nationaux apporte ainsi une nouvelle contrainte, donc de nouvelles sources de contradictions. Apparemment, un degré de liberté supplémentaire est apporté : un système productif national peut choisir de chercher ses débouchés dans l'espace national, ou à l'extérieur. Mais, « à l'extérieur », cela signifie la conquête de parts du marché mondial. D'où la recherche d'une plus forte compétitivité. La tentation est évidemment de baisser les coûts de production en diminuant la consommation intérieure. Donc en comprimant le marché intérieur. Avec deux conséquences négatives :

— La demande finale du monde capitaliste n'étant que la somme des marchés finaux intérieurs, le « régime d'accumulation intensive mondiale » peut être mis en crise si toutes les économies nationales pratiquent la même politique. D'où les tentatives d'une « régulation mondiale », certaines « grosses économies » se voyant assigner le rôle de « locomotives ».

— Les gains de productivité étant liés à la croissance du marché, il faut que chaque pays qui se lance dans une telle stratégie s'assure que l'extension extérieure compensera au moins le « manque à s'étendre » dû au ralentissement de la croissance interne.

D'ores et déjà, il apparaît que les enchaînements à la mode du type :
austérité —> compétititivté —> profits à l'exportation

sont sujets à caution. Outre que de tels raisonnements ne sont pas valables pour l'ensemble des pays, ils sont peu sûrs pour chaque pays.

Quant aux conséquences du côté de l'emploi, la suite des enchaînements à la mode :

profits —> investissements —> emplois

est tout aussi contestable. Car les profits ne se transforment en investissements que pour une demande croissante : une certaine austérité peut enclencher une spirale récessive, « prékeynésienne », faute d' « occasion d'investir » (16). Quand ils se tranformeraient en investissements, rien n'assure qu'ils créeraient des emplois (car le but recherché, conformément à la phase initiale de l'enchaînement, est un gain de productivité) (17), et surtout rien n'assure que les emplois créés le seraient... dans le pays intéressé.

En revanche, l'autre « degré de liberté » virtuellement introduit par l'internationalisation (se spécialiser plus ou moins dans telle section) n'est pas soumis aux mêmes contraintes. Naturellement, il reste soumis à la contrainte de concurrence : il n'y a pas de place pour tout le monde. C'est donc ici, purement et simplement, une affaire de volonté et de moyens d'une politique industrielle. Surtout, il reste soumis à une autre contrainte : celle qu'impose, au sein du procès de travail, la maîtrise des normes de production. Même pour se spécialiser dans des exportations dans la section II, il faut disposer de biens d'équipement « up-to-date »... ou alors travailler avec des techniques plus banales, mais en disposant d'une main-d'œuvre à très bas prix de revient.

Tout ceci devra être testé sur « économies réelles » : c'est ce que nous ferons dans ce qui suit. Mais, évidemment, dès l'instant que l'on parle de concurrence, il faudra passer au sectoriel : car on ne se spécialise pas dans une section ou sous-section pour affronter la concurrence. On se spécialise dans une branche : dans les machines-outils, l'automobile, etc. C'est le résultat des choix et de la concurrence dans les secteurs qui déterminera la place d'un pays dans l'espace sectionnel.

Or, il se trouve que l'articulation de la dimension internationale et de la dimension sectorielle — qui découpe les secteurs en « secteurs abrités » et secteurs « exposés » à la concurrence internationale — recoupe assez exactement l'articulation sectionnelle - sectorielle et le découpage « logique exogène « (bâtiment) / « logique endogène » (automobile). L'essentiel de l'analyse pourra donc porter sur les secteurs « exposés-endogènes ». Il reste que la possibilité de développer ou non les secteurs « à logique exogène » dépendra du pouvoir d'achat global concédé au marché intérieur.

# III - LES REGIMES D'ACCUMULATION DE LA FRANCE D'APRES-GUERRE

Nous allons étudier successivement les dimensions sectionelles, sectorielles et internationales du développement français de 1950-1974, c'est-à-dire de l'achèvement de la reconstruction à l'ouverture de la crise, en réservant pour les comparaisons internationales les quelques éléments dont nous disposons sur la période de crise.

## 1 - Analyse sectionnelle

L'outil de base est le travail de H. Bertrand (18), dont certains choix techniques peuvent être contestés, mais qui offre une vision extrêmement suggestive des régimes d'accumulation qu'a connus la France durant cette période.

L'idée de fond est la suivante. A partir de tableaux d'échanges inter-industriels, il est facile de construire 4 « petites sections » en découpant les branches, puis en agrégeant les parts par destination des produits :

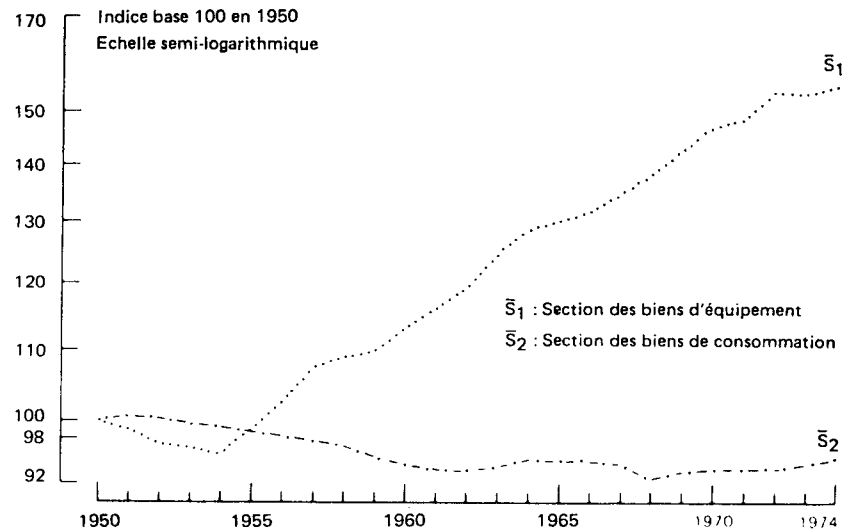
$s_1$ : formation brute de capital fixe
$s_1$ : consommations intermédiaires
$s_2$ : consommations finales
$s_3$ : exportations.
(les « branches commerces »et les dépenses publiques étant convenablement réaffectées).

Si les « petites sections » $s_1$ et $s_2$ font manifestement partie des sections théoriques I et II, la section $s_1$, qui théoriquement fait partie de la section I, n'a pas ici grande signification : son importance ne dépend en fait que du niveau d'agrégation entre branches. H. Bertrand la disperse donc entre les trois autres sections selon la part des destinations (« équipement », « consommation finale » et « exportation ») des produits des branches consommatrices de ces biens intermédiaires : on obtient ainsi les « grandes sections » $S_1$, $S_2$, $S_3$ (19).

Enfin, du point de vue de l'accumulation, les exportations servent essentiellement à payer les importations : la valeur représentée par ces exportations correspond aux valeurs d'usage, dans la reproduction, contenues dans les importations. Pour compléter le schéma du régime d'accumulation, il suffit de réaffecter la grande section $S_3$ entre les deux autres, au prorata du contenu sectionnel des importations. On obtient ainsi les « sections fermées » $S_1$ et $S_2$ qui correspondent au schéma d'une économie fermée obéissant au même régime d'accumulation que la France. Il suffit alors d'admettre l'homogénéité des autres caractéristiques des branches (effectifs, etc.) pour construire par projection les caractéristiques des sections ainsi construites. On peut ainsi construire les séries d'effectifs, de capital, etc.) pour les sections et sous-sections.

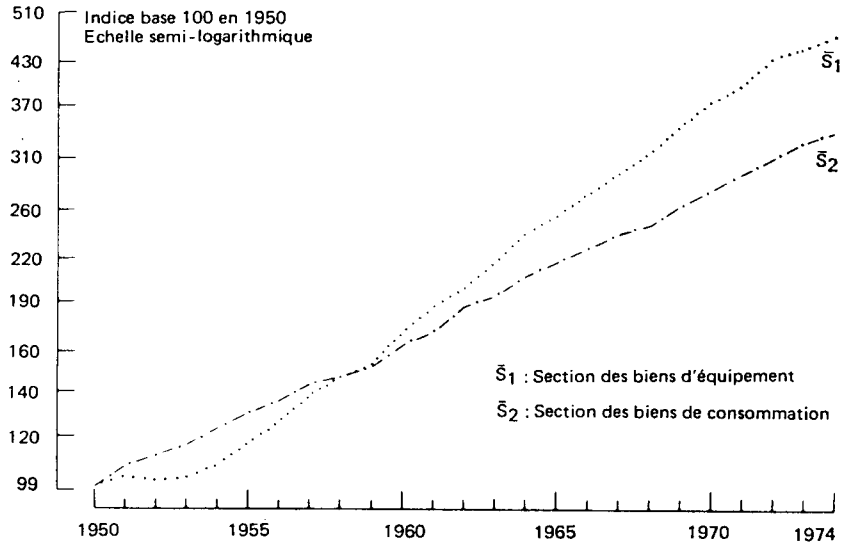
Graphique 1

**EFFECTIF PAR GRANDES SECTIONS**



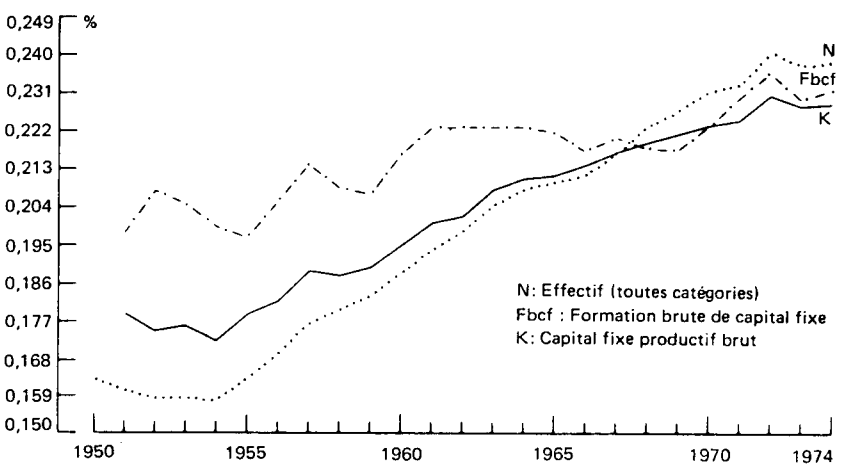

Graphique 2

**VALEUR AJOUTEE A PRIX CONSTANTS PAR GRANDE SECTION**



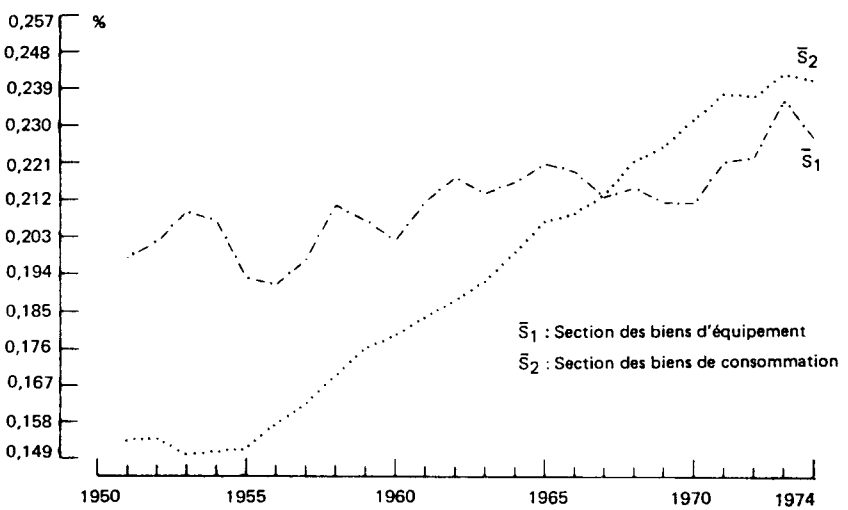

Graphique 3

**PART RELATIVE DE LA SECTION $S_1$ DANS LES EFFECTIFS, L'INVESTISSEMENT, LE CAPITAL FIXE PRODUCTIF D'ENSEMBLE**




Graphique 4

**« COMPOSITION-TRAVAIL » (TRAVAIL VIVANT INDIRECT/TRAVAIL VIVANT DIRECT), CORRIGEE DE L'ACCUMULATION NETTE, PAR GRANDES SECTIONS**

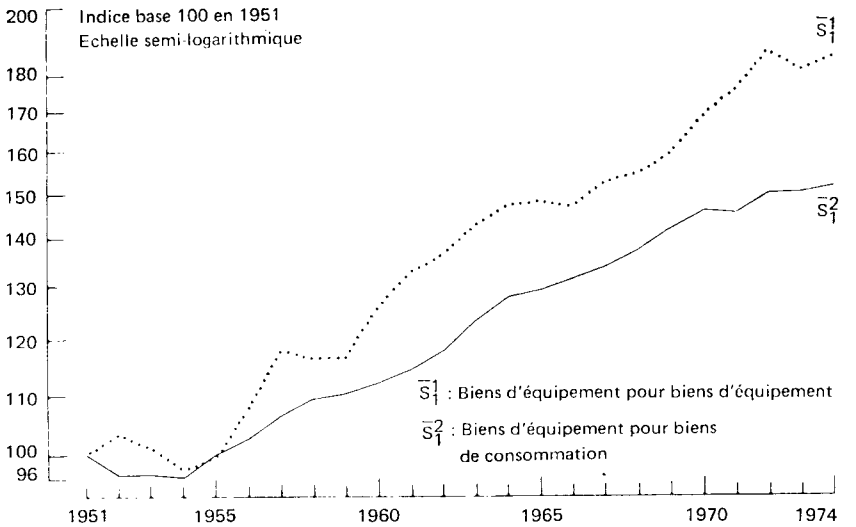


Un simple coup d'œil sur les graphiques 1 et 2 fait apparaître ce résultat saisissant : après 1954 (qui correspond à la fin de la reconstruction) se met en place un régime d'accumulation où, en volume, la production triple en 20 ans dans les deux sections (quoique encore plus vite dans la section I), mais les seuls emplois créés le sont dans la section I. Les graphiques 3 et 4 explicitent ce régime : de 1955 à 1970, alors que la composition de capital reste relativement stable dans la section I (20), elle croît brutalement dans la section II, qui dépasse la section I en 1967. Après 1970, les rythmes de croissance de la composition du capital dans les deux sections s'égalisent.

Autrement dit, l'accumulation ne prend pleinement en France qu'après 1970 des allures de « régime d'âge d'or ». Ce régime est précédé, de 1955 à 1968, par un immense processus de transformation de la section II par la section I. Cette transformation, que l'on peut appeler « régime transitoire », traduit l'invasion de la section des biens de consommation par la grande industrie, en particulier sous la forme fordiste. L'équipement de cette section II permet d'énormes mains de productivité, plus rapides bien sûr que dans la section I qui se transforme moins vite : $S_1$ passe, entre 1950 et 1972, de 16 à 24 % des effectifs, alors que la part dans le volume de la production passe de 18 à 24 %. Les gains de productivité de la section II (qui encore une fois permettent de tripler la production sans augmentation d'effectif) trouvent leur débouché dans la croissance de la norme de consommation : c'est l'aspect « schéma d'or » de l'ensemble de la période.

Graphique 5

**EFFECTIF DE $\overline{S^1_1}$ ET $\overline{S^2_1}$**

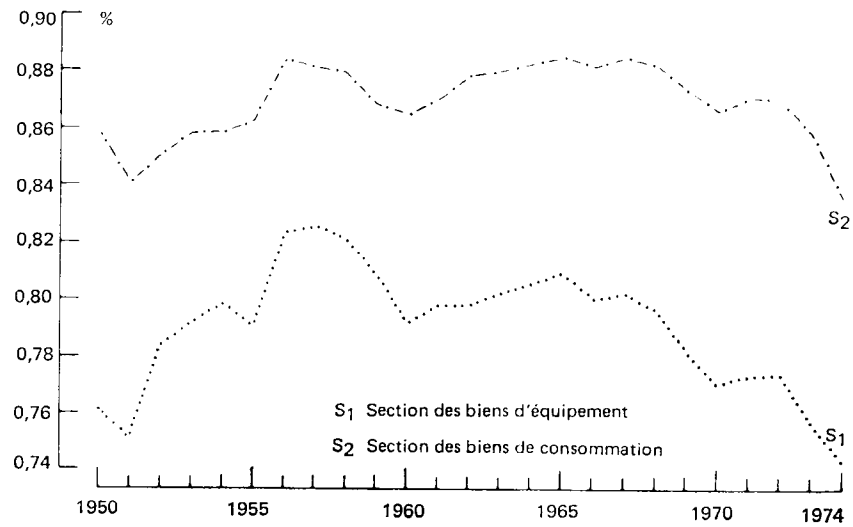



Mais il existe aussi un autre aspect, qui résulte de la lente croissance de la composition du capital dans la section I, de 1955 à 1974 (voir le graphique 4) : la section I doit consacrer une part croissante de ses effectifs à son propre équipement (graphique 5). Ainsi, tant dans la section I que dans la section II, la part du travail indirect, antérieurement matérialisée dans les moyens de production, le « détour de production », si l'on veut, ne cesse de croître. Ce résultat rejoint celui, plus connu quoique contesté (21), de la « baisse de l'efficacité du capital fixe »

(graphique 6) qui, selon la Fresque historique du système productif (22) a commencé à décroître en 1964. Même s'il ne faut pas chercher à déduire mécaniquement la crise de ce phénomène, qui se répète dans l'ensemble des pays de l'OCDE (23), il est clair qu'il faut chercher là la cause fondamentale de l'enrayement de l'accumulation intensive fondée sur le fordisme. Les gains de productivité apparente du travail ne compensent plus l'alourdissement du capital, d'où une tendance à la baisse du taux de profit, que les entreprises cherchent à compenser par le maintien de la valeur nominale de leurs actifs et de leur taux de marge : maintien artificiel qui se résoud en inflation (24).

Graphique 6

**PRODUCTIVITE APPARENTE DU CAPITAL FIXE PAR GRANDES SECTIONS**




## 2 - **Dimension sectorielle**

Nous venons de voir qu'avec le régime central d'accumulation de l'après-guerre, c'est le contenu même de la « production de biens de consommation » qui est principalement changé. Cela se traduit d'une part par la transformation même du contenu de la consommation, d'autre part par un déplacement du poids des effectifs occupés vers la fabrication de « machines à fabriquer des biens de consommation ».

Le tableau 1 montre la mutation de la structure sectorielle qui en résulte : effondrement de l'agriculture et des biens de consommation traditionnels, explosion des industries d'équipement, mais aussi du bâtiment (et bien entendu des services « hors champs »).

Pour saisir la cohérence de cette révolution intersectorielle, il peut être bon, pour une fois, de partir de la consommation (25).

Tableau 1

**EVOLUTION DE L'EMPLOI EN ONZE BRANCHES (1952-1972)**

| | En milliers | | | En % | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 1952 | 1972 | De 1952 à 1972 | 1952 | 1972 |
| 1. Agriculture | 5 201,0 | 2 505,0 | — 2 696,0 | 31,4 | 14,5 |
| 2. Industries agricoles et alimentaires | 646,1 | 648,3 | 2,2 | 3,9 | 3,8 |
| 3. Energie | 411,9 | 337,4 | — 74,5 | 2,5 | 2,0 |
| 4. Industries intermédiaires | 811,7 | 942,6 | 130,9 | 4,9 | 5,5 |
| 5. Industries d'équipement | 1 553,2 | 2 364,9 | 811,7 | 9,4 | 13,7 |
| 6. Industries de consommation | 2 271,2 | 1 855,8 | — 415,4 | 13,7 | 10,8 |
| 7. Service du logement | 62,1 | 82,5 | 20,4 | 0,4 | 0,5 |
| 8. Transports et télécommunications | 935,5 | 1 106,0 | 170,5 | 5,7 | 6,4 |
| 9. Bâtiment et travaux publics | 1 220,4 | 2 035,5 | 815,1 | 7,4 | 11,8 |
| 10. Services | 1 771,0 | 2 914,5 | 1 143,5 | 10,7 | 16,9 |
| 11. Commerces | 1 657,3 | 2 424,9 | 767,6 | 10,0 | 14,1 |
| Ensemble des branches | 16 541,4 | 17 217,4 | 676,0 | 100 | 100 |

Note : La population active intérieure occupée comprend la population active des branches ici présentée et la population active dite hors branches (administrations, institutions financières et salariés des ménages), respectivement 2 792, 429 et 479 milliers de personnes en 1972, au total 20 917 000 personnes en 1972.

**Source :** INSEE : Fresque historique du système productif (1974).

Dans le budget des ménages, de 1959 à 1974, la part des « biens durables » passe de 7.7 à 9,4 %. La part des biens alimentaires passe de 37,3 à 25,9 %, celle des « services » de 25,3 à 34,2 %. Mais, dans le langage des comptes de la nation, les « services » comprennent le coût logement, qui passe de 5,8 à 10,3 %, et la santé (de 4,9 à 8,4 %).

Mais ces données en valeur sont loin de refléter la profonde transformation de la composition de la consommation en volume, y compris pour les ouvriers.

Et ici il faut soigneusement distinguer les secteurs à « logique endogène » des secteurs à « logique exogène ».

Dans le premier cas, qui concerne essentiellement les produits manufacturés, c'est à une véritable explosion que l'on assiste. Le mode de vie des salariés se trouve pour la première fois massivement transformé par la production capitaliste elle-même. Jusqu'à la seconde guerre mondiale, l'essentiel des dépenses ouvrières s'adressait à la petite production marchande et à la rente mobilière. De 1856 à 1936, la part des dépenses alimentaires est restée comprise entre 70 et 60 %. En 1956, elle sera de 50 % et en 1969 de 40 %. De 1956 à 1969, la croissance en volume de la consommation alimentaire des ouvriers de l'industrie est multipliée par 1,2, alors que la consommation non alimentaire est multipliée par 1,8. Plus concrètement, la transformation de la norme de consommation ouvrière peut être repérée dans le taux d'équipement des ménages ouvriers. De 1954 à 1975, il passe :

— pour les automobiles : de 8 % à 73 % ;

— pour les téléviseurs : de 1 % à 87 % ;

— pour les réfrigérateurs : de 3 % à 91 % ;

— pour les machines à laver : de 8,5 % à 77 %:

Mais ces bouleversements ne provoquent qu'un déplacement minime de la part des dépenses en biens durables. C'est que l'on constate une liaison fortement négative entre la hauses des prix (qui traduit de faibles

gains de productivité) et la hausse du volume de la consommation : la consommation des téléviseurs a augmenté annuellement de 18 % alors que les prix chutaient de 3 %, celle de l'ensemble des « biens durables » (automobiles, électro-ménager, mobilier...) de + 10 % alors que les prix augmentaient de + 2 % l'an, etc.

Dans le cas des biens « fordistes », on constate donc une liaison indissoluble entre hausse des débouchés et hausse de la productivité, en sorte que la société consacre une part constante ou peu croissante de son revenu à ce mode de consommation explosif.

Au contraire, nous avons vu que la part du logement dans les dépenses des ménages doublait dans le même temps. C'est que l'extension de la consommation de logement, loin de correspondre à une brutale baisse de la valeur des logements, s'accomplit malgré une relative stagnation de la productivité. Il suffit de comparer les graphiques 7 et 8 correspondant au bâtiment et aux industries d'équipement pour constater la différence : alors que dans le premier cas la productivité apparente du travail ne parvient pas à doubler sur la période 1950-1972, dans le second elle triple exactement. Mais le plus grave est que le gain en productivité du travail (Q/N) est loin de compenser, dans le cas du bâtiment, la hausse du capital fixe par tête (K/N), encore plus rapide que dans les biens d'équipement : de telle sorte que l'efficacité du capital décroît, dans le bâtiment, dès le début des années 60.

La croissance du bâtiment, d'ailleurs inférieure en volume sinon en effectifs, à celle de l'industrie pendant toute cette période, et tendant à s'essouffler (stagnation en effectif, ralentissement en volume) dès la fin du « régime transitoire », en 1968, alors que les industries d'équipement accélèrent leur course (graphiques 9 et 10), obéit donc à une logique doublement exogène :

— la reconstruction, puis l'urbanisation forcée accompagnant l'effondrement de la part rurale de l'économie ;

— la normalisation étatique d'un « logement social moyen », pivot de la vie sociale et de la structuration de toutes les consommations, y compris en biens manufacturés, et de ce fait subventionnée par un transfert massif du pouvoir d'achat social, tel qu'il a été rendu possible par les gains de productivité dans les autres secteurs (26).

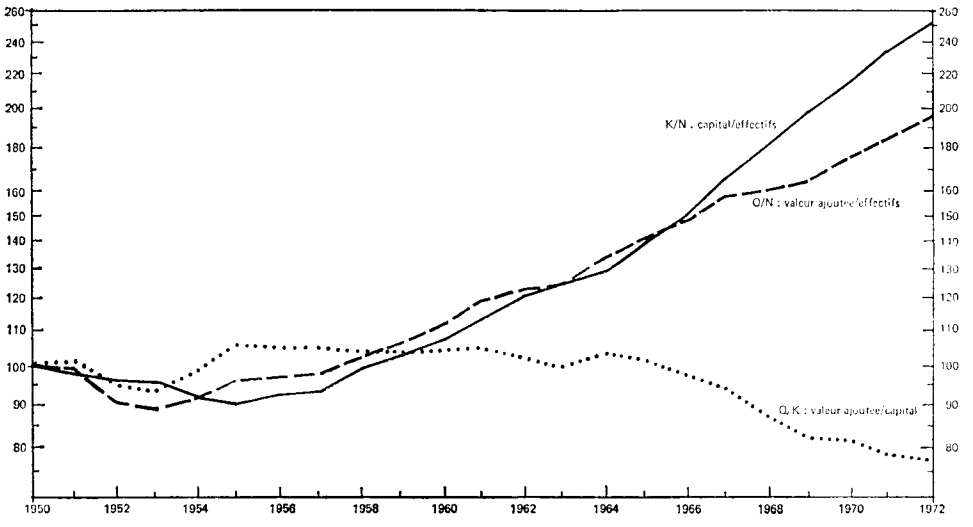
La différence entre les deux logiques qui vient d'être évoquée peut être mise en évidence empiriquement grâce à un outil statistique : les relalations de Kaldor (27). Il s'agit de porter en abscisse le taux de croissance de la production Q et en ordonnée le taux de croissance de la production P (il s'agit toujours de la productivité apparente du travail), taux lissés par la prise en compte de moyennes. Si l'on considère, pour six pays de la Communauté européenne (RFA, France, Italie, Pays-Bas, Belgique, Royaume-Uni), et pour deux périodes antérieures à la crise (1960-1967 et 1967-1973) les points représentatifs, on les trouve répartis sur des droites selon les relations suivantes, pour le bâtiment et travaux publics d'une part, l'industrie proprement dite de l'autre (27) :

I : $P = 0{,}82\ Q + 0{,}7$ ($R^2 = 0{,}85$)
BTP : $P = 0{,}32\ Q + 1{,}32$ ($R^2 = 0{,}43$)

Nous verrons les modifications introduites par la crise dans ces relations. Contentons-nous de vérifier, d'une part une linéarité bien corrélée entre P et Q, avec une forte élasticité et un terme constant non significatif, en ce qui concerne l'industrie, et d'autre part une faible corrélation, une faible élasticité, un fort terme autonome, dans le cas du bâtiment. Quelle que soit l'interprétation donnée à la « loi de Kaldor », sa validité pour l'industrie stricto sensu s'oppose à son invalidité pour le bâtiment.

Graphique 7

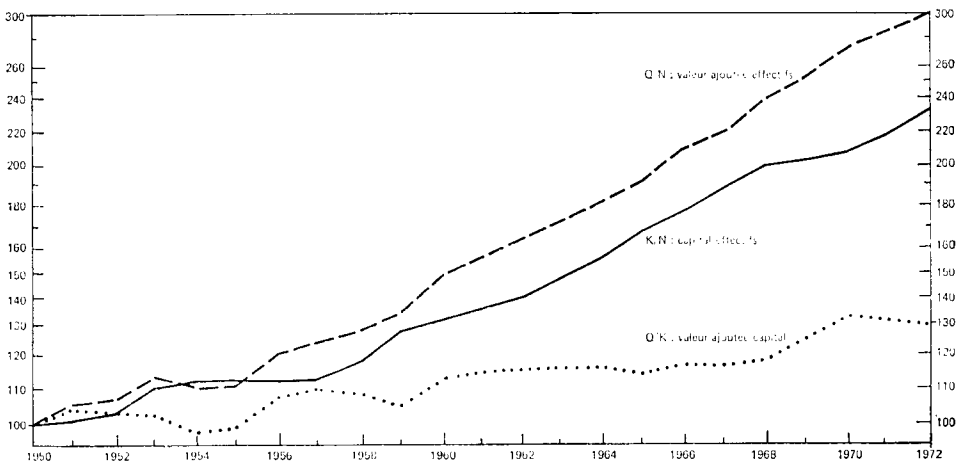
**PRODUCTIVITES APPARENTES, BATIMENT ET TRAVAUX PUBLICS**




**Source :** INSEE : Fresque historique du système productif (1974).

Graphique 8

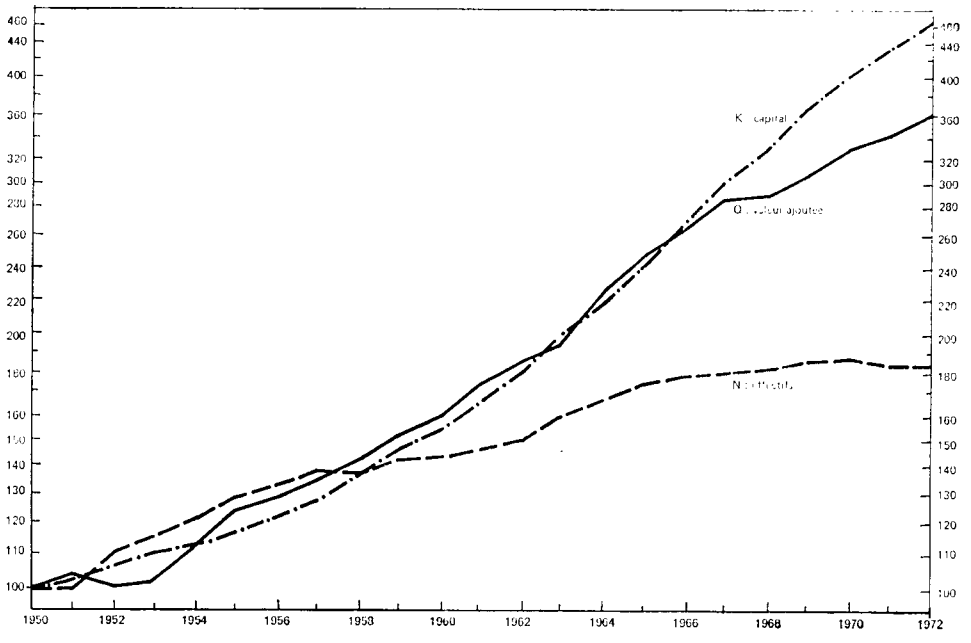
**PRODUCTIVITES APPARENTES, INDUSTRIES D'EQUIPEMENT**




**Source :** INSEE. Op. cit.

Graphique 9

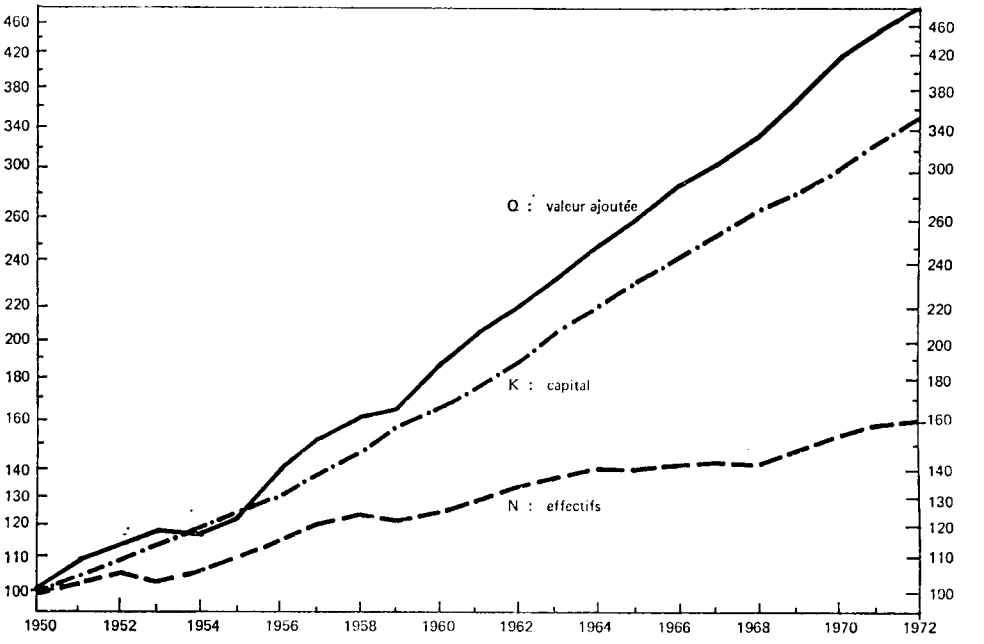
**CROISSANCE. BATIMENT ET TRAVAUX PUBLICS**




**Source :** INSEE. Op. cit.

Graphique 10

**CROISSANCE. INDUSTRIES D'EQUIPEMENT**



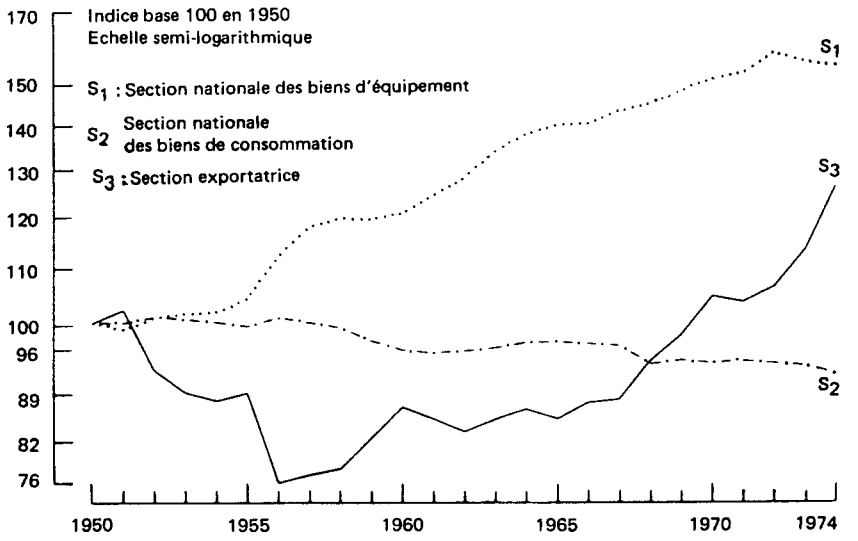

**Source :** INSEE. Op. cit.

## 3 - Dimension internationale

L'artifice de « fermeture » des sections nous a permis jusqu'ici d'étudier l'économie française comme le modèle réduit du régime d'accumulation internationalisé dans lequel elle baigne. Nous allons maintenant, en supprimant cet artifice, donc en explicitant la part des importations et des exportations, prendre la mesure des deux coordonnées de l'internationalisation de l'accumulation : le taux d'ouverture et la localisation sectionnelle. C'est ce que permettent les graphiques 11 et 12.

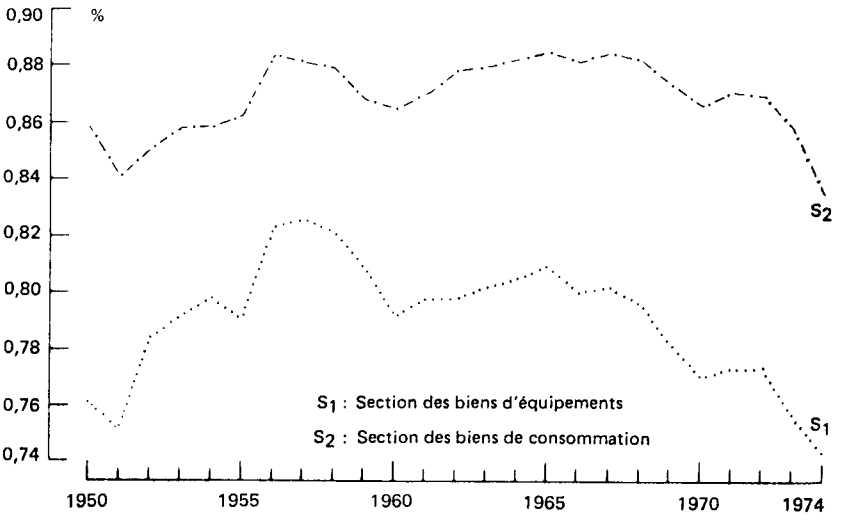
Graphique 11

**EFFECTIF DES GRANDES SECTIONS « NATIONALES »**




Graphique 12

**TAUX DE COUVERTURE APPARENT DU MARCHE INTERIEUR PAR GRANDES SECTIONS**



Le premier décompose la production en trois « sections nationales », dont une exportatrice ($S_3$). Le second présente les « taux de couverture apparents du marché intérieur » pour $S_1$ et $S_2$ (c'est-à-dire la part des emplois intérieurs effectivement couverts par la production intérieure).

Quant au degré d'ouverture, les deux graphiques font bien apparaître trois périodes :

— une « reconquête » du marché intérieur jusqu'en 1957 : la France se reconstruit autour d'elle-même ;

— un choc avec l'entrée dans le Marché commun, qui se résorbe jusqu'en 1967 ;

— une internationalisation rapide à partir de 1967.

Remarquons que cette ouverture de 1967 n'inverse pas les résultats des sections « fermées » : $S_1$ et $S_2$ conservent en gros (mais affaiblies) les caractéristiques de $S_1$ $S_2$. On peut dire que le tournant de 1968 marque à la fois l'entrée de la France dans le régime théorique d'accumulation intensive, et son entrée pratique dans l'accumulation intensive eropéenne. Il semble que le V[e] Plan ait permis à la fois de différer l'extension de la consommation finale (à la suite du plan Debré-Giscard de 1963) et de préparer l'appareil productif à sa double explosion : vers le marché intérieur (grâce aux accords de Grenelle) et vers les marchés extérieurs (grâce à la fois aux gains de productivité ainsi obtenus et à la dévaluation de 1969).

En regardant les choses de plus près, on peut même dire qu'à partir de cette date, c'est « l'extérieur » qui joue pratiquement le rôle dévolu à l'extension des débouchés de $S_2$ dans le schéma théorique. En 7 ans, de 1967 à 1974, les effectifs de $S_2$ perdent 510 000 personnes, ceux de $S_1$ en gagnent 235 000, et ceux de $S_3$ (qui étaient au niveau de 1954) en gagnent 921 000 (voir tableau 2). Mais, en fait, les gains de $S_1$ ne sont que des gains indirects des activités d'exportation : si on décompose $S_1$ en sous-sections par destinations ($S_1^1$ vers $S_1$ $S_1^2$ vers $S_2$ $S_1^3$ vers $S_3$), on s'aperçoit que les gains en effectifs sont presque entièrement imputables à $S_1^3$ (graphique 13). Cependant, en valeurs absolues, les effectifs de $S_1^2$ restent le triple de ceux de $S_1^1$ ou de $S_1^3$

Graphique 13

**EFFECTIFS (NIVEAU RELATIF) DANS $S_1^1$ $S_1^2$ $S_1^3$**

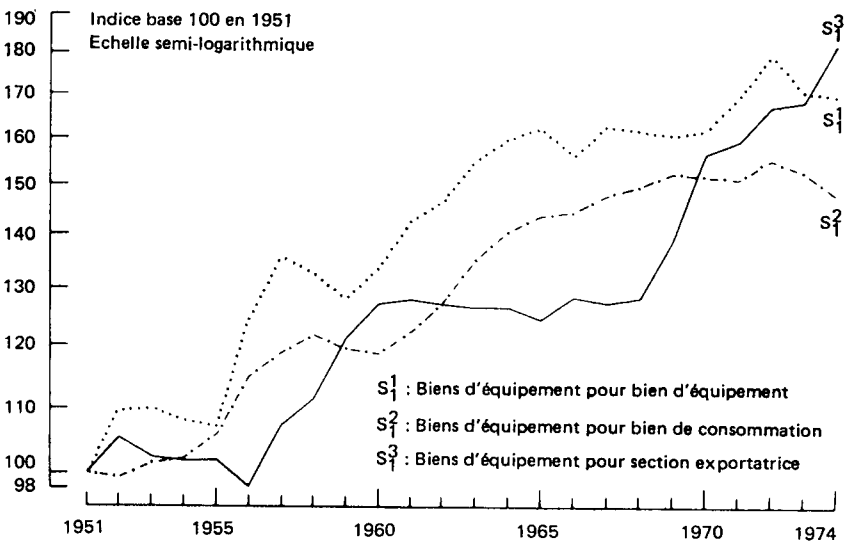


Tableau 2

**EFFECTIFS ABSOLUS DANS LES « SECTIONS NATIONALES »**

(en milliers)

(pourcentage)

| | 1967 | | 1974 | | 1974-1967 |
|---|---|---|---|---|---|
| $S_1$ | 2 901 | (17,5) | 3 136 | (18) | + 235 |
| $S_2$ | 11 087 | (66,6) | 10 577 | (0,61) | — 510 |
| $S_3$ | 2 661 | (16) | 3 583 | (20,7) | + 921 |

**Source :** H. Bertrand, op. cit.

Voyons maintenant ce qu'il en est de la « localisation sectionnelle » de cette internationalisation, c'est-à-dire de la question : où, dans le schéma d'accumulation international, tend à se spécialiser l'appareil productif français ?

La réponse saute aux yeux dès la lecture du graphique 12 : si le système productif français couvre encore 84 % de la consommation finale française en 1974, il ne couvre plus que 74 % de la demande en biens de production (contre 82 % lors de l'ouverture du Marché commun). Mais on peut préciser, en descendant au niveau des sous-sections : le taux de couverture tombe à 61 % pour $S^2_1$ à 52 % pour $S^1_1$ (contre 65 % en 1957). Autrement dit, la moitié de la valeur du capital fixe nécessaire à la production de biens de production est, en 1974, importée. Comme cette valeur comprend celle incorporée par les activités du bâtiment, génie civil, transport, commerce, toutes activités restant en général nationales, on mesure que ce qui reste, « les machines à fabriquer les machines », qui sont essentiellement des machines-outils, soit le cœur du système productif, la clé de la maîtrise des normes de production, échappe largement à l'ensemble productif français. Ainsi, la logique de l'accumulation intensive (il faut que la consommation s'accroisse pour que les gains de productivité se réalisent), que régulait la politique « keynésienne », se trouve petit à petit contrecarrée par la logique de l'industrialisation subordonnée, extravertie. C'est là l'explication de l'anormale « propension à importer » de la France, où chaque poussée de croissance vient buter sur la contrainte extérieure. Puisqu'il faut acheter ailleurs plus du quart des conditions de la production et un cinquième des biens de consommation, alors il faut exporter pour obtenir les devises correspondantes. Pour exporter, il faut soit fournir des biens indispensables, tels les biens d'équipement les plus centraux, ceux qui déterminent les normes de production les plus performantes — c'est le fait de la République fédérale allemande — soit offrir des biens plus banaux, mais à plus bas prix que les concurrents. L'extraversion subie par la France dès avant 1974 la condamne plutôt à la seconde solution.

Mais cette solution implique, pour les branches exportatrices, soit de plus fort gains de productivité, soit de plus faibles progressions de salaires que dans les économies concurrentes. Or, ces deux impératifs sont, à l'intérieur d'un régime cohérent d'accumulation intensive, assez contradictoires : la stagnation des salaires bloquant les débouchés internes, donc la productivité.

Une polique d'exportation qui n'est pas fondée sur les secteurs « centraux » (ceux qui produisent pour $S^1_1$) risque donc d'être menacée par des industries résolument « périphériques », comme celle de la Corée (29) travaillant selon les mêmes normes de production, mais avec des salaires horaires 11 fois inférieurs !

Incapable d'être l'Allemagne, et peu désireuse d'être la Corée, la France se trouve donc en 1974, face à la crise générale du régime d'accumulation intensive aggravée par l'ampleur et la nature de son type d'internationalisation, dans une situation dangereuse. Du côté de ses exportations, elle se retrouve spécialisée dans les industries les plus capitalistiques (30), et pas spécialement les plus expansives sur le marché mondial. Et cela, qu'il s'agisse des industries « fordistes » (l'automobile, et pas la machine-outil) ou les industries de process (la chimie lourde, et pas la chimie fine) (31). C'est là la trace sectorielle de sa localisation sectorielle : elle fabrique de plus en plus avec les moyens de production perfectionnés produits ailleurs, elle fabrique de moins en moins ces outils avec l'intelligence et la qualification de ses producteurs (32). Or, ces secteurs lourds sont, du fait de leur lourdeur, les plus difficiles à rentabiliser, et, du fait de leur banalisabilité, les plus exposés à la concurrence.

Telle est la situation en 1974. Inutile de préciser que dans ces conditions le « choc pétrolier » n'a pu agir que comme un révélateur : si la France est dépendante, si elle est contrainte à exporter selon des normes fixées ailleurs, ce n'est pas seulement par faute de matières premières (elle ne valorise guère ses matières premières agricoles). C'est qu'elle s'est laissée « extravertir » (relativement, bien entendu). Ainsi, la croissance de son déficit pétrolier, de 1972 à 1977 (21 milliards de francs) restera du même ordre que celle de son déficit par rapport aux pays industrialisés (19 milliards), pour l'essentiel dû aux biens d'équipement profesionnels (16,5 milliards) (33).

Il importe donc à présent d'étudier pour lui-même le problème du commerce extérieur des pays industrialisés, avant de faire un retour comparatif sur l'impact global et sectoriel (notamment sur l'emploi) des « efforts de redéploiement » opérés dans la crise.

# IV - COMMERCE INTERNATIONAL ET REDEPLOIEMENT

Nous venons de relever une contradiction entre deux impératifs : développer le pouvoir d'achat intérieur parallèlement aux gains de productivité (c'est la logique d'une régulation monopoliste autocentrée de l'accumulation intensive), le contenir pour rester compétitif sur le marché mondial. Elle ne date pas d'hier et ne concerne pas que la France. Pour éclairer l'avenir, il est bon de se reporter à l'histoire et aux comparaisons internationales. C'est ce que nous allons faire maintenant, en interrogeant les enseignements d'une étude de longue période, puis de quelques études statistiques sur un passé récent.

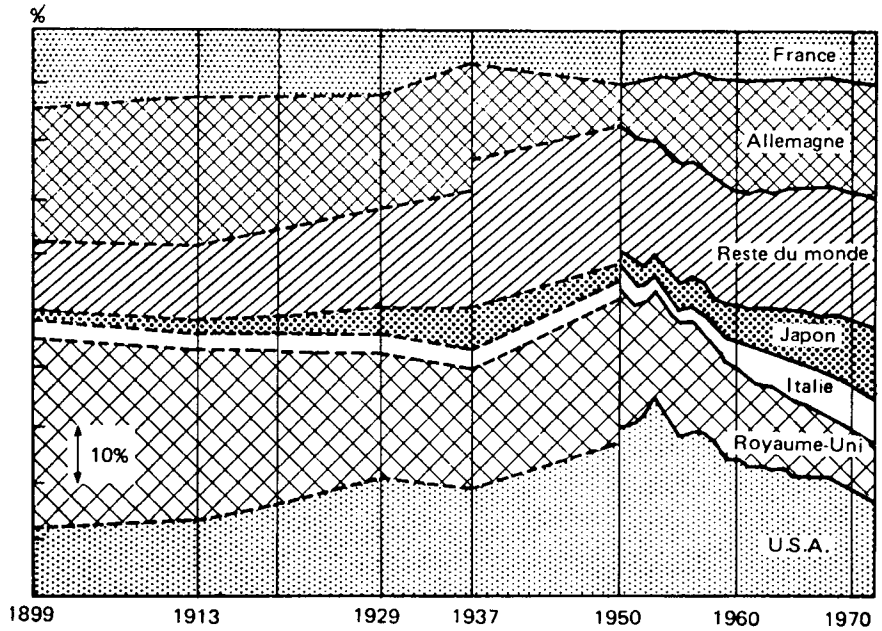
## 1 - L'expérience séculaire

Prenant la part des grands pays dans le commerce mondial des produits manufacturés, de 1899 à 1973, J. Mistral (33) montre de façon saisissante la stabilité de la part de la France, le lent déclin du Royaume-Uni, l'ascension puis le déclin après 1955 des USA, le fort poids initial de l'Allemagne et sa rapide récupération après 1945, l'émergence du Japon et dans une moindre mesure de l'Italie après 1945 (graphique 14).

Mais le plus important est la profonde transformation du contenu de ces exportations : la formidable substitution des biens d'équipements au détriment du textile (graphique 15). Et il s'agit bien, pour l'essentiel, d'équipements professionnels qui en 1973 composent 42 % du commerce international des biens manufacturés. Au commerce international fondé sur les produits de la première révolution industrielle se substitue progressivement l'internationalisation de la section productive des biens de production (tableau 3), qui traduit l'internationalisation de l'accumulation intensive.

Graphique 14

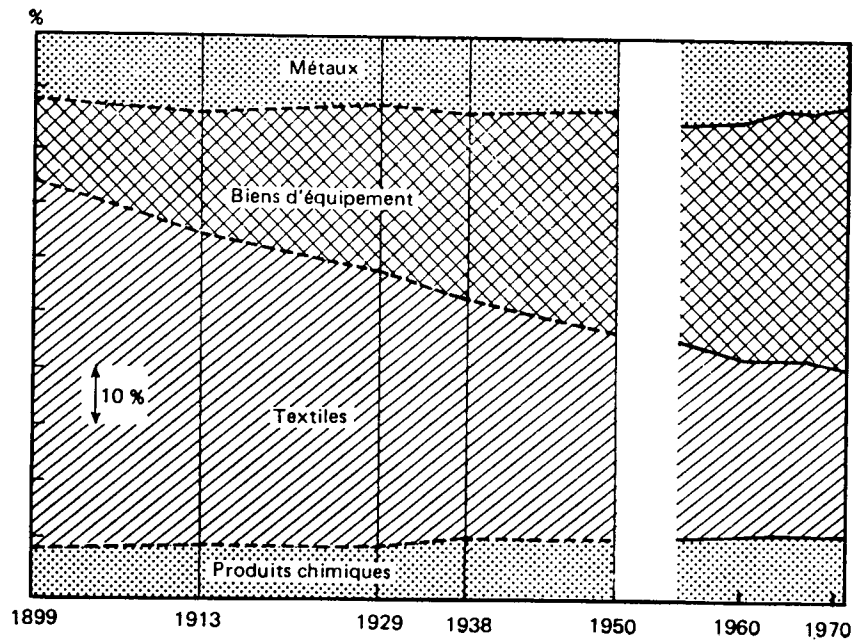
**PART DES PRINCIPAUX PAYS DANS LES EXPORTATIONS DE PRODUITS MANUFACTURES REALISES PAR L'ENSEMBLE DES PAYS A DESTINATION DU MONDE (1899-1973)**




**Source :** A. Maizels jusqu'en 1950 ; OCDE et INSEE pour les années ultérieures.

Graphique 15

**STRUCTURE DES EXPORTATIONS DE PRODUITS MANUFACTURES EN PROVENANCE DES PRINCIPAUX PAYS INDUSTRIALISES (1899-1972)**




**Source :** A. Maizels jusqu'en 1950 ; ONU pour les années ultérieures.

Tableau 3

**EXPORTATIONS MONDIALES DE BIENS D'EQUIPEMENT*, DE BIENS D'INVESTISSEMENT ET DE BIENS DE CONSOMMATION DURABLES**

| Part (en %) dans les produits manufacturés des : | 1899 | 1913 | 1929 | 1937 | 1950 | 1957 | 1973 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Biens d'équipement | 18,8 | 22,4 | 29,9 | 33,0 | 39,8 | 44,6 | 50,2 |
| Biens d'investissement | 11,5 | 14,2 | 20,3 | 22,7 | 30,8 | 35,4 | 42,3 |
| Biens de consommation durables | 7,3 | 8,2 | 9,6 | 10,3 | 9,0 | 9,2 | 7,9 |
| (Dont automobiles) | (0,3) | (1,7) | (3,6) | (3,8) | (4,1) | (4,7) | (7,0) |

(*) Les « biens d'équipement » regroupent les produits des industries mécaniques et électriques destinés aussi bien à l'investissement des entreprises (« biens d'investissement ») qu'à l'équipement des ménages.

**Source** : J. Mistral : Economie et Statistique, n° 97, Fév. 1978.

Tableau 4

**ECHANGES EXTERIEURS ET PRODUCTION**

(En %)

| | 1899 | 1913 | 1929 | 1937 | 1950 | 1959 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Part exportée de la production de produits manufacturés : | | | | | | |
| France | 33 | 26 | 25 | 12 | 23 | 18 |
| Allemagne (territoire du Reich jusqu'en 1937) | 31 | 31 | 27 | 15 | — | — |
| République fédérale allemande | — | — | — | 17 | 13 | 23 |
| Royaume-Uni | 42 | 45 | 37 | 21 | 23 | 19 |
| Etats-Unis | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 4 |
| Japon | 25 | 40 | 29 | 40 | 29 | 23 |
| Contenu en importations de l'offre de produits manufacturés (1) : | | | | | | |
| France | 12 | 13 | 9 | 7 | 7 | 6 |
| Allemagne (territoire du Reich jusqu'en 1937) | 16 | 10 | 7 | 3 | — | — |
| République fédérale allemande | — | — | — | — | 4 | 7 |
| Royaume-Uni | 16 | 17 | 16 | 10 | 4 | 6 |
| Etats-Unis | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 |
| Japon | 30 | 34 | 21 | 11 | 3 | 4 |

(1) L'offre de produits industriels est égale à la somme des importations et de la production nationale.

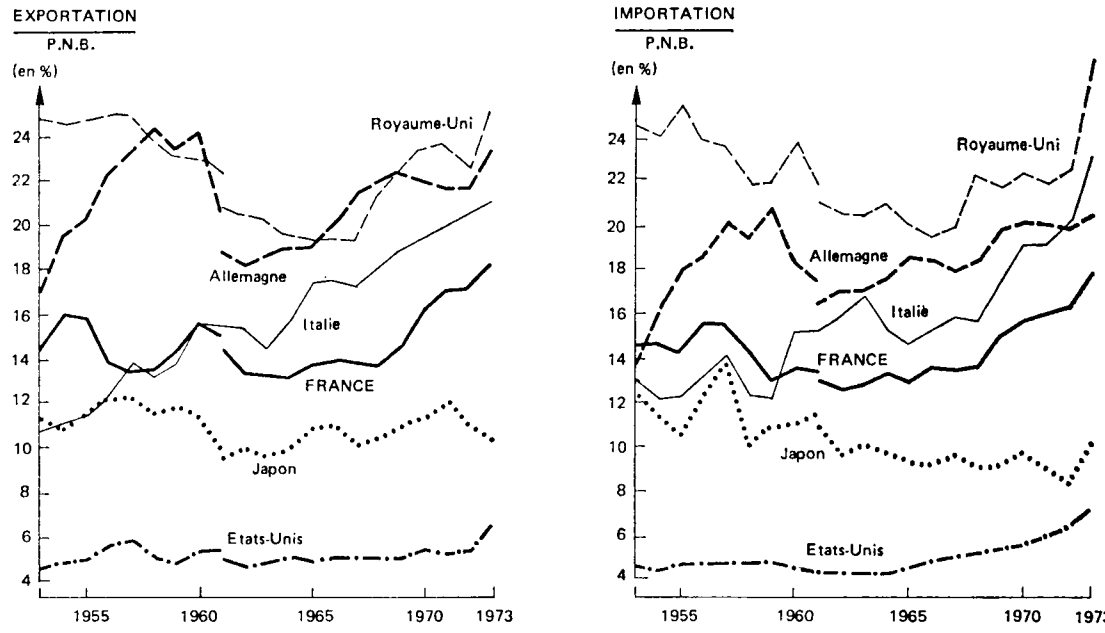
**Source** : J. Mistral, op. cit.

Mais voyons maintenant l'autre versant, c'est-à-dire le rôle du commerce extérieur dans les économies des métropoles capitalistes. La grande surprise par rapport aux idées reçues est la *diminution* de son importance (du moins quantitative) de 1899 à 1959 (tableau 4). Il s'agit là encore d'une conséquence du passage à l'accumulation intensive sous régulation monopoliste : à la recherche éperdue des débouchés et appro-

visionnements extérieurs, qui caractérisait le capitalisme peu intégré du XIX[e] siècle, s'est substituée une logique d'accumulation largement autocentrée, pays par pays. Cet immense mouvement de substitution d'importation a quasiment annulé la hausse qui aurait dû être celle des importations compte tenu de la croissance, à propension à importer constante.

Graphique 16

**PART DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS DANS LE PRODUIT NATIONAL BRUT (1953-1973)**




**Source :** Comptes nationaux de l'OCDE - changement de base en 1961.

Comme on sait, ce processus s'inverse à partir du milieu des années 60, mais pas énormément, et pas pour tous les pays (graphique 16) : c'est le cas surtout de la France, de l'Italie, de la Grande-Bretagne, et dans une moindre mesure des Etats-Unis, qui partent d'un très haut degré d'autarcie, tandis que l'Allemagne conserve son haut degré d'internationalisation et que le Japon poursuit sa politique de substitution d'importation, sans d'ailleurs diminuer sa propension à exporter. Le cas du Japon appelle d'ailleurs à la comparaison des importations et des exportations : il apparaît que c'est plus la perte du marché intérieur que la baisse ou la croissance insuffisante des exportations qui suscite les déséquilibres commerciaux (voir l'Italie, le Royaume-Uni).

A quoi alors attribuer l'évolution des compétitivités (puisque ce n'est pas au degré global d'ouverture au commerce extérieur, comme en témoignent les exemples contrastés du graphique 16) ? A la maîtrise des normes internationales de production, c'est-à-dire à la capacité de produire au sein de l'économie nationale les biens de production décisifs, c'est-à-dire encore à « l'autre » coordonnée de l'internationalisation : *la localisation sectionnelle.* Le test sera ici la part *dans les importations* de biens d'équipement au sens propre (machines et matériels de transport), puisqu'il s'agit de la *maîtrise* territorialisée des normes de production et, *accessoirement,* la part dans les exportations de ces mêmes biens (c'est-à-dire la capacité d'imposer aux autres les normes de production). Le tableau 5 permet sur ce point encore de conclure, et de manière frappante : si la France et l'Italie se maintiennent dans une

structure défavorable du point de vue de leurs importations, le Royaume-Uni et les USA voient leur position se dégrader (mais pour les USA cela reste d'une importance limitée par le faible poids des importations dans leur économie), alors que la RFA se maintient en situation favorable (quoique légèrement errodée) et que le Japon poursuit, jusqu'au cœur du système productif, son étonnante politique de substitution d'importation. Les biens d'équipement y passent de 49 à 27 % de la part des importations manufacturées, elle-même stagnante dans une part des importations par rapport au produit brut, elle-même déclinante. L'inverse est strictement vrai pour le Royaume-Uni. Ainsi, l'image intuitive du déclin et de l'essor relatif des grandes puissances industrielles capitalistes coïncide exactement avec le critère de la localisation sectionnelle. Qui tient ses moyens de production tient le reste : c'est vrai aussi pour les nations.

Tableau 5

**STRUCTURE DES ECHANGES DE PRODUITS MANUFACTURES SELON LES PAYS***

| | Importations | | Exportations | |
|---|---|---|---|---|
| | Part des produits manufacturés dans le total des importations | Part des machines et équipements de transport dans les imp. de produits manufacturés | Part des produits manufacturés dans le total des exportations | Part des machines et équipements de transport dans les exp. de produits manufacturés |
| France : | | | | |
| 1963 | 47 | 40 | 72 | 37 |
| 1969 | 63 | 39 | 74 | 42 |
| 1973 | 65 | 40 | 73 | 44 |
| Allemagne : | | | | |
| 1963 | 54 | 27 | 88 | 53 |
| 1969 | 56 | 28 | 90 | 51 |
| 1973 | 58 | 31 | 89 | 52 |
| Royaume-Uni : | | | | |
| 1963 | 33 | 26 | 83 | 54 |
| 1969 | 50 | 32 | 86 | 48 |
| 1973 | 56 | 37 | 84 | 46 |
| Italie : | | | | |
| 1963 | 48 | 44 | 76 | 41 |
| 1969 | 48 | 40 | 83 | 42 |
| 1973 | 49 | 40 | 84 | 41 |
| Etats-Unis : | | | | |
| 1963 | 46 | 23 | 60 | 57 |
| 1969 | 64 | 43 | 72 | 61 |
| 1973 | 65 | 47 | 64 | 62 |
| Japon : | | | | |
| 1963 | 25 | 49 | 91 | 30 |
| 1969 | 29 | 34 | 94 | 41 |
| 1973 | 30 | 27 | 95 | 52 |

* Classification type du commerce international CT CI (ONU).

**Source :** ONU.

Accessoirement, le critère des exportations est aussi bon pour les deux cas extrêmes, Japon et Royaume-Uni : la part des biens d'équipement dans les biens manufacturés exportés se développe pour l'un et régresse pour l'autre. Mais elle se développe aussi, en partant d'un niveau bas, en France (mais attention : l'automobile et l'aviation sont ici inclus dans l'agrégat), et en partant d'un niveau élevé aux Etats-Unis, alors qu'elle stagne (à un haut niveau) en RFA et (à un niveau plus faible) en Italie. Cependant, la « spécialisation des exportations » n'est pas le point à considérer ici. C'est pourquoi la critique de G. Lafay (34) à J. Mistral, critique selon laquelle le critère d'une « bonne spécialisation » est la localisation dans les secteurs en rapide croissance mondiale et non la localisation sectionnelle, n'est pas pertinente. Les travaux de G. Lafay au GEPI puis au CEPII, qui démontrent la remarquable capacité d'adaptation du Japon à la demande mondiale, ne sont pas en cause. Mais le point est que la compétitivté n'est pas associée à la spécialisation dans l'exportation des biens d'investissements. En fait, l'excédent japonais en biens d'équipement vient, à 70 %, de ceux qui assurent l'équipement des ménages et du matériel de transport. Seulement, comme le rappelle J. Mistral, l'important n'est pas d'exporter pour telle ou telle section. L'important est de conserver la maîtrise de la production de ses propres biens de production. Or, c'est le cas, pour le Japon, sur l'ensemble des branches de cette section (35).

Encore une fois, il ne s'agit pas de prêcher l'autarcie : s'appuyant sur l'exemple du Japon, ce serait un comble. Ne serait-ce que la dépendance de la France en biens non manufacturés (pétrole et matières premières) exige un minimum d'exportation. Et l'exemple allemand (sans compter le passé jusqu'en 1930) montre qu'une métropole capitaliste peut s'ouvrir bien au-delà de ce minimum. Mais l'étude historique montre de façon décisive qu'il est vital, pour une nation qui veut « tenir son rang », de reconquérir la maîtrise de son marché intérieur en biens de production, au cœur duquel sont aujourd'hui des branches telles que les machines-outils, les composants électroniques, etc. Outre que c'est la condition pour diminuer la propension à importer en cas de reprise de l'expansion (plaie séculaire de l'économie française, qui n'a pas attendu la hausse des prix du pétrole), c'est la condition pour exporter, de façon compétitive, tout le reste.

Reprenons l'exemple du Japon et de la RFA. L'Allemagne, nous l'avons vu, est, dès sa reconstruction achevée, dans une position tout à fait avantageuse du point de vue de ses traditions industrielles. On discute de savoir dans quelle mesure son capital fixe (énorme par rapport à la France) a pu être préservé, en tout cas elle dispose d'un énorme capital humain : une classe ouvrière très qualifiée (36). Elle redevient très vite l'atelier d'outillage de l'Europe, d'autant que le mark reste longtemps sous-évalué. De forts salaires permettent un développement important de son marché interne, qui stagne cependant en fin de période à cause d'une politique de défense du mark et d'un affaiblissement démographique : ce qui posera sans doute des problèmes à terme (37). La forte réévaluation de sa monnaie ne l'empêche cependant pas de continuer à exporter. Mais pas seulement des biens d'investissements qu'elle est seule à avoir la réputation de produire si bien : même, sa part tend à s'effriter. Ce qui frappe, en revanche, c'est qu'elle accroît sa part de marché dans les biens intermédiaires... et même dans les biens de consommation traditionnels (38).

Le cas du Japon, on l'a dit, est encore plus frappant puisque ses points forts à l'exportation sont les biens d'équipements qui ne sont pas d'investissements. Mais il faut voir d'où le Japon est parti : dans les années 50, il a encore la structure d'exportation d'un pays dominé, très engagé dans le textile et assez peu dans les industries électro-mécaniques. Mais une politique incroyablement volontariste et rigoureusement planifiée lui permet en une décennie de changer la situation du tout au tout. Nous avons

vu la cause de ce changement : la reconquête de son marché intérieur, en particulier en biens d'investissements, reconquête qui ne s'est jamais arrêtée, alors même que les autres grands pays industriels s'ouvraient aux importations d'équipements. Voyons maintenant les effets. Une étude du GEPI (39) fournit un bon outil : « l'effet mécanique d'exportation ». On prend la croissance de la demande sectorielle sur le marché mondial de 1960 à 1970. On en déduit ce qui serait la croissance des exportations d'un pays qui conserverait dans cet intervalle la structure d'exportation qu'il a en l'année tant. On mesure ainsi son adaptation aux secteurs les plus « porteurs » de la demande mondiale (tableau 6). On voit que le Japon, qui en 1955 se trouve dans une spécialisation à l'exportation moins favorable que la France, a, en 1972, presque rejoint l'Allemagne.

Tableau 6

**EFFETS MECANIQUES D'APPEL PAR LA DEMANDE DE REFERENCE (TAUX ANNUELS)**

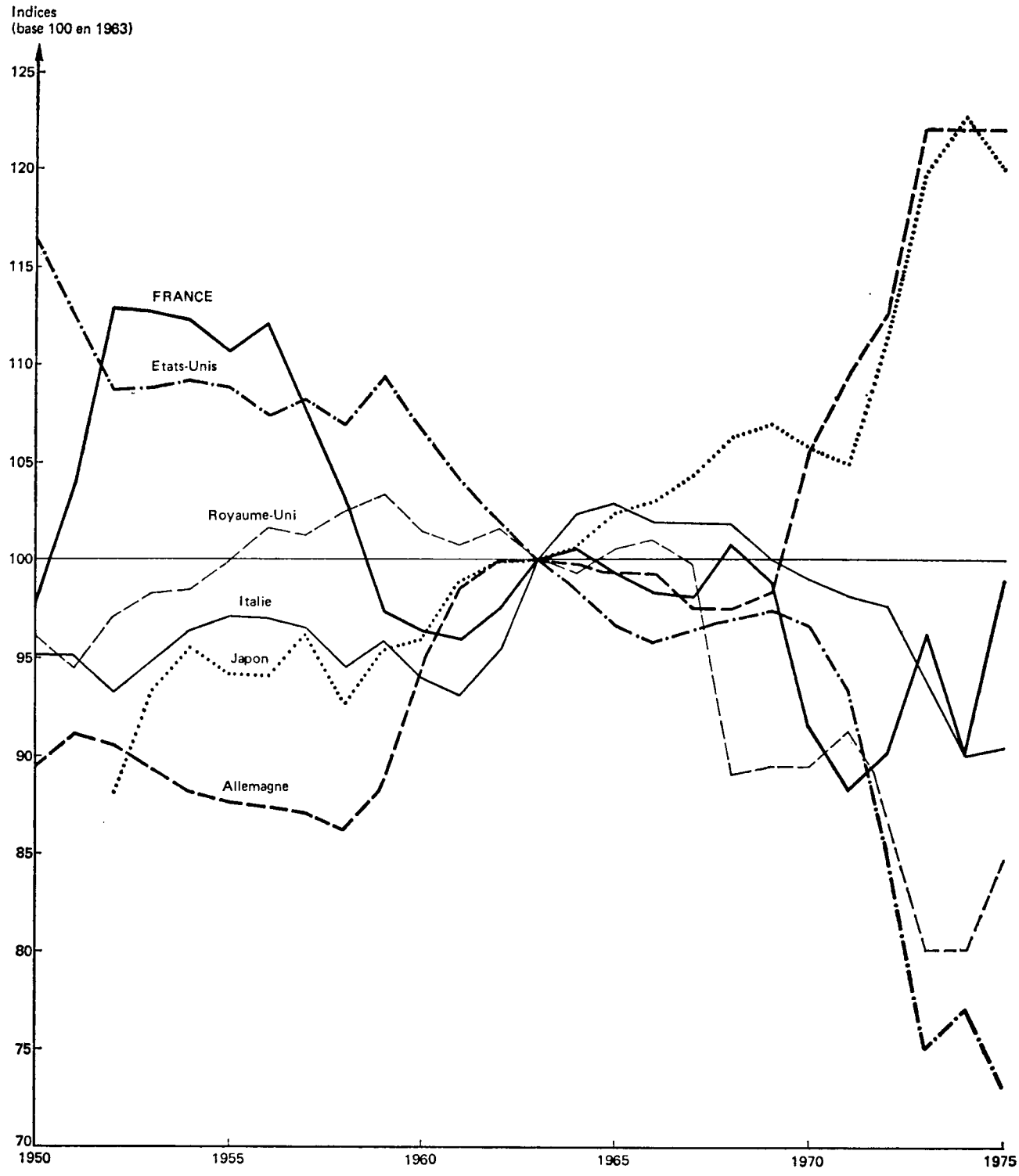
| A partir des structures d'échanges de : | France | | RFA | | Japon | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Export | Import | Export | Import | Export | Import |
| 1950 | 5,7 | 6,0 | 7,2 | 4,9 | n.d. | n.d. |
| 1955 | 6,0 | 6,3 | 7,4 | 5,6 | 5,5 | 5,6 |
| 1960 | 6,3 | 6,3 | 7,4 | 6,2 | 6,1 | 6,5 |
| 1972 | 6,6 | 7,0 | 7,4 | 6,5 | 7,1 | 6,6 |

A partir de là s'ouvre un « cercle vertueux » : la balance commerciale s'améliore, la monnaie nationale se réévalue, les importations deviennent incompressibles. Certes, le risque d'une perte de compétitivité, du fait de la trop forte appréciation de la monnaie, n'est pas négligeable : contrairement à une légende, il n'a pas d'uniformatisation des prix « en valeur internationale ». Ainsi, malgré une faible inflation, les prix intérieurs allemands et japonais s'élèvent plus vite que les autres quand on les rapporte à la même monnaie externe (graphique 17). Mais, nous l'avons dit, les produits allemands sont souvent considérés à l'étranger comme indispensables pour l'équipement. Quant au Japon, sa spécialisation dans les secteurs où il est le plus productif lui permet de voir ses prix à l'exportation monter moins vite que la moyenne de ses prix intérieurs (40).

L'existence du cercle « vertueux » entre monnaie forte et excédents commerciaux, liaison caractéristique du Japon et de la RFA jusqu'en 1979 (et a contrario l'existence du cercle vicieux au Royaume-Uni et en Italie), a parfois induit en erreur. La tentation était grande, en effet, de lire liaison causale (de la monnaie forte à l'excédent commercial) là où il n'y avait que coexistence de deux effets d'une tierce cause : la localisation dans la division internationale du travail, voire même de prendre l'effet pour la cause (l'appréciation du mark aurait ainsi contraint l'Allemagne à se spécialiser correctement). Sur ce point, l'étude de M. Aglietta, A. Orléan et G. Oudiz (41) remet les choses en place. Du fait de la banalité de ses produits, la France est beaucoup plus sensible que l'Allemagne à l'élasticité-prix de la demande : si le franc se valorisait, certains débouchés seraient perdus, d'autres seraient conservés, mais en rognant davantage sur les marges à l'exportation. Utilisant le modèle DMS, les auteurs montrent les conséquences catastrophiques qu'aurait, en l'état actuel des choses, une telle politique : certes, la balance commerciale s'en ressentirait positivement la première année, mais de plus en plus négativement dès la seconde, et la production industrielle baisserait de 4 % supplémentaires. Les « efforts d'adaptation » supplémentaires (hausse de la productivité par investissements et déclassements) n'auraient que des effets décevants.

Graphique 17

**EVOLUTION COMPAREE DU PRIX RELATIF DU PNB (CORRIGE DES CHANGEMENTS DE PARITE)**




**Sources :** OCDE, INSEE.

En réalité, la force du mark (comme du yen) est le produit d'une spécialisation industrielle très favorable, établie de longue date (alors que la monnaie était sous-évaluée), et dont le cœur consiste en la maîtrise de la production des conditions de la production. Et à la fin des années 70, face aux autres pays, en particulier aux USA dont les exportations bénéficiaient de la chute alors chronique du dollar, cette force du mark et du yen, héritée du passé, est devenue une gêne pour le présent et pour l'avenir. Certes, les capitaux allemands et japonais pouvaient en contrepartie s'implanter facilement à l'étranger, là où les conditions de production sont les plus favorables. Ce qui faisait l'affaire du capital de ces pays, mais pas forcément de l'emploi dans ces pays. Et surtout, la compétitivité des produits allemands ou japonais ne pouvait plus être sauvée à la longue que par une compression des marges bénéficiaires (exprimées en prix intérieurs). Tôt ou tard, de bon ou de mauvais gré, la chute — très relative — du mark ou du yen, puis la spectaculaire remontée (assez artificielle) du dollar, devaient rétablir « l'égalité des chances » entre exportateurs (42).

## 2 - **L'effort d'adaptation sectorielle dans la crise actuelle**

Nous venons de voir l'importance considérable de la localisation sectionnelle. Mais les « sections » n'existent que dans la tête des théoriciens. Le terrain véritable de la concurrence, l'objet de la sollicitude des pouvoirs publics, ce sont les branches, les secteurs. On se spécialise, ou l'on devient dépendant, dans telle ou telle branche : et par là se modifie la localisation sectionnelle.

Nous disposons de deux types d'études sur l'effort d'adaptation sectorielle : celles du CEPII, relatives à l'adaptation à la demande mondiale, et celles de Ph. Rollet, effectuées dans le cadre de la CEE (43), relatives à l'adaptation à la nouvelle division internationale du travail. Il ne s'agit pas du même problème : une secteur peut être mondialement en récession et pourtant demeurer d'une importance vitale pour maîtriser son insertion dans la division internationale du travail (par exemple : les machines-outils, les appareils de précision) (44). Compte tenu de notre problématique, c'est évidemment la seconde approche qui nous intéresse.

Ph. Rollet et les experts de la CEE étudient d'abord une segmentation de la division du travail sur laquelle nous reviendrons plus loin : entre les activités à contenu de travail qualifié plus ou moins fort (45). Face à la concurrence des pays de l'Est et des « pays nouvellement industrialisés », les vieux pays industriels ont bien sûr intérêt à se spécialiser, à l'intérieur du commerce mondial, dans les activités à fort contenu de travail qualifié et à abandonner celles à très faible contenu de travail qualifié. Or, il ressort du tableau 7 (46) que les Etats-Unis restent extrêmement bien spécialisés, tant à l'exportation qu'à l'importation, que le Japon a poursuivi dans la crise un énorme effort de « dégagement » des branches à très faible qualification, effort modérément suivi par la Communauté européenne, laquelle conserve en revanche une meilleure spécialisation que le Japon dans les branches à haute qualification. Cette inertie de l'Europe recouvre une différenciation interne : très bonne spécialisation de l'Allemagne (dont la position se dégrade cependant à l'importation de travail très qualifié), chute de l'Italie (qui se spécialise

dans des exportations de plus en plus déqualifiées alors qu'elle est de plus en plus importatrice de travail qualifé), lents progrès de la France, encore ralentis depuis la crise, alors qu'elle reste nettement moins bien spécialisée que l'Allemagne dans tous les cas de figure.

Tableau 7

**INDICE DE SPECIALISATION SELON LA QUALIFICATION DU TRAVAL CONTENU DANS LES PRODUITS**

| | Parts de marché (%) | | | | | | Indices de spécialisation | | | Indices de dépendance relative | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1963 | | 1970 | | 1977 | | | | | | | |
| | M | X | M | X | M | X | 1963 | 1970 | 1977 | 1963 | 1970 | 1977 |
| *Activités à très faible contenu de travail qualifié* | | | | | | | | | | | | |
| Etats-Unis | 23,4 | 14,8 | 22,8 | 8,9 | 18,1 | 8,9 | 0,70 | 0,50 | 0,60 | 1,58 | 1,20 | 0,97 |
| Japon | 1,2 | 12,0 | 5,8 | 12,7 | 3,9 | 10,3 | 1,64 | 1,15 | 0,71 | 0,37 | 0,80 | 1,19 |
| CE (1) | 21,5 | 29,8 | 21,1 | 27,0 | 26,1 | 27,4 | 0,86 | 0,92 | 0,92 | 1,15 | 1,22 | 1,35 |
| dont Allemagne | 14,5 | 12,0 | 15,4 | 13,8 | 17,0 | 15,4 | 0,62 | 0,73 | 0,79 | 1,33 | 1,23 | 1,23 |
| France | 5,6 | 9,6 | 7,0 | 8,2 | 9,1 | 8,8 | 1,13 | 1,00 | 0,97 | 0,66 | 0,79 | 0,91 |
| Italie | 3,9 | 9,3 | 3,7 | 11,1 | 3,6 | 12,0 | 1,60 | 1,64 | 1,69 | 0,54 | 0,67 | 0,72 |
| Royaume-Uni | 11,1 | 10,7 | 10,2 | 10,0 | 11,1 | 10,7 | 0,78 | 1,03 | 1,25 | 1,38 | 1,35 | 1,25 |
| Pays-Bas | 7,6 | 4,8 | 7,6 | 4,8 | 7,5 | 4,6 | 1,19 | 1,16 | 1,05 | 1,01 | 1,13 | 1,15 |
| Belgique | 6,4 | 6,9 | 5,8 | 7,1 | 7,6 | 7,2 | 1,29 | 1,27 | 1,34 | 1,03 | 1,06 | 1,20 |
| Danemark | 2,8 | 1,1 | 2,6 | 1,4 | 2,2 | 1,4 | 1,00 | 1,33 | 1,39 | 0,97 | 1,08 | 1,04 |
| *Contenu en capital élevé, fort contenu en travail qualifié* | | | | | | | | | | | | |
| Etats-Unis | 11,2 | 25,5 | 10,8 | 21,5 | 12,5 | 18,3 | 1,20 | 1,21 | 1,22 | 0,76 | 0,57 | 0,67 |
| Japon | 6,7 | 4,5 | 6,8 | 7,5 | 5,8 | 9,3 | 0,61 | 0,62 | 0,64 | 2,00 | 1,82 | 1,77 |
| CE (1) | 22,5 | 33,9 | 21,3 | 22,1 | 22,1 | 32,3 | 0,98 | 1,10 | 1,08 | 1,21 | 1,23 | 1,14 |
| dont RF d'Allemagne | 10,3 | 22,0 | 12,5 | 21,0 | 14,9 | 20,8 | 1,14 | 1,11 | 1,07 | 0,95 | 1,00 | 1,08 |
| France | 11,6 | 8,5 | 10,8 | 9,0 | 11,8 | 9,5 | 0,99 | 1,08 | 1,04 | 1,36 | 1,22 | 1,19 |
| Italie | 8,1 | 4,5 | 7,4 | 5,0 | 7,1 | 4,3 | 0,81 | 0,71 | 0,60 | 1,12 | 1,35 | 1,40 |
| Royaume-Uni | 9,2 | 12,0 | 8,3 | 11,0 | 9,8 | 10,8 | 0,88 | 1,10 | 1,26 | 1,14 | 1,10 | 1,10 |
| Pays-Bas | 5,6 | 5,5 | 6,6 | 7,0 | 6,9 | 8,1 | 1,32 | 1,62 | 1,85 | 0,74 | 0,98 | 1,04 |
| Belgique | 5,6 | 3,0 | 5,6 | 4,5 | 6,2 | 5,7 | 0,58 | 0,81 | 1,06 | 0,89 | 1,01 | 0,98 |
| Danemark | 3,3 | 0,8 | 2,1 | 1,0 | 1,5 | 0,9 | 0,77 | 0,93 | 0,86 | 1,14 | 0,86 | 0,72 |
| *Contenu en capital moyen ou faible, fort contenu en travail qualifié* | | | | | | | | | | | | |
| Etats-Unis | 10,3 | 31,0 | 16,3 | 29,5 | 19,5 | 23,9 | 1,46 | 1,65 | 1,60 | 0,70 | 0,86 | 1,04 |
| Japon | 4,5 | 4,7 | 6,0 | 10,3 | 3,7 | 13,9 | 0,64 | 0,92 | 0,96 | 1,48 | 1,60 | 1,12 |
| CE (1) | 20,8 | 32,3 | 21,3 | 28,6 | 21,8 | 32,1 | 0,94 | 0,96 | 1,08 | 1,12 | 1,23 | 1,13 |
| dont RF d'Allemagne | 8,3 | 20,0 | 10,2 | 19,0 | 12,7 | 20,4 | 1,04 | 0,99 | 1,05 | 0,76 | 0,82 | 0,92 |
| France | 9,4 | 6,0 | 9,9 | 6,0 | 10,5 | 7,7 | 0,73 | 0,77 | 0,84 | 1,10 | 1,12 | 1,05 |
| Italie | 8,9 | 4,5 | 5,6 | 5,3 | 5,0 | 5,2 | 0,79 | 0,77 | 0,74 | 1,23 | 1,01 | 0,99 |
| Royaume-Uni | 8,7 | 13,0 | 9,2 | 10,0 | 9,7 | 8,9 | 0,99 | 1,03 | 1,04 | 1,08 | 1,22 | 1,10 |
| Pays-Bas | 9,0 | 5,0 | 6,9 | 4,0 | 6,7 | 4,6 | 1,28 | 0,99 | 1,06 | 1,19 | 1,03 | 1,02 |
| Belgique | 6,1 | 3,3 | 4,6 | 2,5 | 4,7 | 2,5 | 0,62 | 0,43 | 0,48 | 0,97 | 0,83 | 0,74 |
| Danemark | 1,9 | 1,1 | 2,0 | 1,1 | 2,1 | 1,1 | 1,03 | 1,00 | 1,04 | 0,67 | 0,92 | 0,99 |

(1) Extracommunautaire seulement, hors Irlande.

**Source :** CEE.

Tableau n° 8

**EVOLUTION DES PARTS DE MARCHES, DES INDICES DE SPECIALISATION ET DES INDICES DE DEPENDANCE (produits fondamentaux)**

| | Part de marché d'exportation (%) | | | Indice de spécialisation | | | Indice de dépendance relative | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1963 | 1970 | 1977 | 1963 | 1970 | 1977 | 1963 | 1970 | 1977 |
| *Total (A + B + C)* | | | | | | | | | |
| Etats-Unis | 22,1 | 18,6 | 15,3 | 0,93 | 0,94 | 0,90 | 0,65 | 0,84 | 0,88 |
| Japon | 7,0 | 12,7 | 15,9 | 1,26 | 1,42 | 1,38 | 0,61 | 0,47 | 0,31 |
| CE (1) | 35,4 | 29,9 | 32,3 | 1,21 | 1,15 | 1,19 | 0,60 | 0,71 | 0,75 |
| dont RF d'Allemagne | 22,0 | 20,6 | 21,3 | 1,46 | 1,30 | 1,26 | 0,85 | 0,98 | 1,06 |
| France | 8,0 | 8,2 | 9,2 | 0,97 | 1,01 | 1,02 | 1,15 | 1,21 | 1,18 |
| Italie | 4,7 | 6,0 | 6,8 | 0,90 | 0,99 | 1,06 | 1,30 | 1,00 | 0,96 |
| Royaume-Uni | 13,3 | 9,2 | 7,9 | 1,13 | 1,04 | 0,96 | 0,54 | 0,76 | 1,02 |
| Pays-Bas | 4,0 | 4,3 | 4,6 | 0,78 | 0,79 | 0,74 | 1,42 | 1,20 | 1,13 |
| UEBL | 5,9 | 5,9 | 5,0 | 1,18 | 1,10 | 0,93 | 1,06 | 0,96 | 0,97 |
| Danemark | 1,2 | 1,1 | 1,1 | 0,62 | 0,73 | 0,77 | 1,34 | 1,34 | 1,31 |
| *Tableau A : produits assurant la maîtrise technologique* | | | | | | | | | |
| Etats-Unis | 27,3 | 18,3 | 16,1 | 1,15 | 0,93 | 0,95 | 0,67 | 1,18 | 1,23 |
| Japon | 8,2 | 18,6 | 23,7 | 1,47 | 2,08 | 2,04 | 0,86 | 0,57 | 0,32 |
| CE (1) | 35,3 | 29,7 | 30,5 | 1,20 | 1,14 | 1,12 | 0,72 | 0,75 | 0,93 |
| dont RF d'Allemagne | 21,6 | 19,7 | 20,2 | 1,43 | 1,24 | 1,19 | 0,62 | 0,91 | 1,01 |
| France | 6,0 | 7,1 | 7,5 | 0,73 | 0,88 | 0,83 | 1,08 | 1,07 | 0,95 |
| Italie | 4,2 | 6,0 | 4,8 | 0,80 | 0,99 | 0,73 | 1,40 | 0,90 | 0,93 |
| Royaume-Uni | 12,3 | 8,5 | 7,3 | 1,05 | 0,96 | 0,89 | 0,61 | 0,72 | 1,06 |
| Pays-Bas | 6,7 | 5,3 | 5,1 | 1,32 | 0,97 | 0,81 | 1,98 | 1,27 | 1,15 |
| UEBL | 3,0 | 3,2 | 3,4 | 0,59 | 0,59 | 0,63 | 0,99 | 0,77 | 0,80 |
| Danemark | 0,9 | 0,9 | 0,8 | 0,54 | 0,61 | 0,55 | 1,12 | 1,09 | 0,97 |
| *Tableau B : Produits d'investissement principaux* | | | | | | | | | |
| Etats-Unis | 28,4 | 26,4 | 21,6 | 1,20 | 1,34 | 1,28 | 0,36 | 0,58 | 0,66 |
| Japon | 3,1 | 7,1 | 10,5 | 0,56 | 0,79 | 0,91 | 0,85 | 0,62 | 0,42 |
| CE (1) | 35,3 | 31,1 | 35,7 | 1,20 | 1,20 | 1,32 | 0,64 | 0,76 | 0,79 |
| dont RF d'Allemagne | 23,6 | 21,9 | 22,6 | 1,56 | 1,39 | 1,33 | 0,76 | 0,88 | 0,92 |
| France | 6,6 | 7,2 | 8,8 | 0,80 | 0,89 | 0,98 | 1,15 | 1,23 | 1,16 |
| Italie | 5,6 | 6,9 | 6,8 | 1,08 | 1,13 | 1,04 | 1,29 | 0,96 | 0,86 |
| Royaume-Uni | 14,0 | 10,1 | 9,0 | 1,20 | 1,14 | 1,09 | 0,56 | 0,96 | 1,19 |
| Pays-Bas | 1,8 | 3,3 | 3,5 | 0,55 | 0,61 | 0,56 | 1,36 | 1,16 | 1,14 |
| UEBL | 2,2 | 2,4 | 2,5 | 0,44 | 0,45 | 0,47 | 1,17 | 1,00 | 0,94 |
| Danemark | 1,9 | 1,6 | 1,5 | 0,97 | 1,07 | 1,04 | 1,24 | 1,26 | 1,39 |
| *Tableau C : Produits intermédiaires principaux* | | | | | | | | | |
| Etats-Unis | 14,1 | 11,6 | 8,4 | 0,60 | 0,59 | 0,50 | 0,87 | 0,92 | 0,88 |
| Japon | 10,0 | 15,3 | 17,7 | 1,79 | 1,72 | 1,53 | 0,33 | 0,31 | 0,22 |
| CE (1) | 35,5 | 28,8 | 29,8 | 1,21 | 1,11 | 1,10 | 0,53 | 0,64 | 0,67 |
| dont RF d'Allemagne | 20,7 | 19,8 | 20,5 | 1,37 | 1,25 | 1,21 | 1,00 | 1,09 | 1,18 |
| France | 10,1 | 9,5 | 10,4 | 1,22 | 1,17 | 1,16 | 1,18 | 1,26 | 1,31 |
| Italie | 4,1 | 5,2 | 8,0 | 0,79 | 0,85 | 1,23 | 1,28 | 1,07 | 1,86 |
| Royaume-Uni | 13,0 | 8,7 | 7,1 | 1,11 | 0,98 | 0,86 | 0,50 | 0,63 | 0,87 |
| Pays-Bas | 3,9 | 4,8 | 5,5 | 0,76 | 0,88 | 0,88 | 1,25 | 1,21 | 1,11 |
| UEBL | 10,0 | 10,3 | 8,4 | 2,10 | 1,93 | 1,55 | 1,01 | 1,00 | 1,07 |
| Danemark | 0,7 | 0,9 | 0,9 | 0,37 | 0,46 | 0,60 | 1,50 | 1,51 | 1,41 |

(1) Extracommunautaire seulement, hors Irlande.

**Source :** CEE.

Plus intéressante encore est l'étude des branches produisant des *« biens fondamentaux pour la maîtrise de la DIT »*. Sous ce titre, Ph. Rollet et les experts de la CEE rangent :

— les activités de « maîtrise technologique » : télématique, machines à produire des machines ;

— les biens d'équipement principaux : machines et moteurs, à l'exception du matériel de transport non directement productif ;

— les biens intermédiaires principaux.

On voit que ce classement s'oppose du tout au tout à celui de G. Lafay, les deux dernières catégories étant en fait actuellement récessives. On remarquera même que les experts considèrent que la production des biens intermédiaires principaux, ceux qui sont utilisés dans toutes les filières (acier, etc.), conditionne le fonctionnement du système productif. Ce qui est bien la pratique de la RFA, mais n'est plus si clairement la doctrine de la France dans les années 70. En tous cas, il est probable que ces trois catégories sont à ranger par ordre d'importance décroissante.

Or, que nous enseigne le tableau 8 ?

— La prépondérance écrasante de trois pays (Etats-Unis, Japon, RFA) qui contrôlent 55 % du marché mondial des biens fondamentaux et 60 % des biens de maîtrise technologique.

— La suprématie conquise sur ce plan depuis la crise par le Japon au détriment du Royaume-Uni et, dans une moindre mesure, des Etats-Unis.

— La faible croissance de la dépendance de l'Allemagne et celle plus rapide des Etats-Unis (mais à partir d'un niveau très bas, rappelons-le).

— La décroissance de la dépendance de la France en produits assurant la maîtrise technologique, contrastant avec l'évolution allemande (47).

— La désespérante stagnation de sa dépendance en biens d'investissements principaux, qui contraste avec l'autonomisation de l'Italie.

Au total, la France semble suivre une trajectoire assez lente d'adaptation positive à la division internationale du travail actuelle, qui se traduit en fait par une dépendance accrue, à cause des conditions de départ et de l'autre dimension de l'internationalisation : l'ouverture du marché intérieur aux importations. Car une faible diminution de la part des biens d'investissements principaux dans les importations se traduit alors par une augmentation de la part des importations de ces biens dans le total de leurs emplois (produit intérieur + importations). En revanche, la France, loin derrière les Etats-Unis et encore plus loin du Japon, semble faire plus d'efforts que l'Allemagne dans certains secteurs d'avenir (télématique, etc.).

## 3 - Emploi et productivité dans la crise : une comparaison internationale

Il nous reste maintenant à étudier les effets sur l'emploi des efforts réalisés, à localisation sectionnelle ou sectorielle donnée, pour accroître la productivité. La croissance de celle-ci est en effet considérée souvent comme un impératif catégorique. D'une certaine façon, elle l'est, en tant qu'expression de la tendance de l'économie capitaliste à économiser le travail nécessaire. Ce qui est en question ici, c'est l'argument justificateur conjoncturel : devant le plafonnement de la demande mondiale, l'expansion se réduit à l'expansion des parts de marchés mondiales. Or, les parts de marché résultent de la compétitivité. Et la compétitivité dépend :

— du taux de change,

— du pouvoir d'achat des salariés,

— de la productivité relative (par rapport aux économies concurrentes).

Le premier facteur a déjà été évoqué. Le second est fort peu « manœuvrable », il est même d'un effet théoriquement douteux. Il faut être sûr que ce qui est perdu en croissance sur le marché intérieur à cause d'une baisse du pouvoir d'achat des salariés est compensé par des gains supérieurs sur les marchés extérieurs (48). De plus, nous l'avons dit, une telle stratégie de compétitivité aurait des effets désastreux si elle se généralisait à tous les pays... Restent les gains de productivité. C'est donc à l'évolution de la productivité dans la crise que nous allons nous attacher.

Premier constat : la crise s'accompagne d'une baisse générale du taux de croissance de la productivité (mesurée par le produit par tête). Une baisse en « aile de mouette » : d'abord une baisse brutale en 1974, liée à l'inertie des effectifs par rapport à la récession de la production, puis un rattrapage en 1975, puis l'alignement sur un « trend » inférieur au trend antérieur. Le ralentissement ne peut donc être réduit à un simple effet à court terme de « cycle de l'emploi » : le taux de moyenne période sur 6 ans (1974-1979) est bien inférieur au taux antérieur (1963-1973). Et cela pour tous les pays (tableau 8 en ce qui concerne les « grands » de l'OCDE, tableau 9 en ce qui concerne la CEE), mais aussi pour tous les secteurs (49), et en particulier pour l'industrie (tableau 10) et le PIB (tableau 11).

Tableau n° 8 bis

**EMPLOI ET PRODUCTIVITE. ENSEMBLE DE L'ECONOMIE, POURCENTAGES DE VARIATION, TAUX ANNUELS MOYENS (O.C.D.E.)**

| | Moyenne 1963-73 | Variations par rapport à l'année précédente | | | | | | Moyenne 1973-79 (a) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | |
| Etats-Unis | | | | | | | | |
| Emploi | 2.2 | 1.8 | — 1.3 | 3.2 | 3.5 | 4.2 | 2.75 | 2.3 |
| PNB/Emploi | 1.9 | — 3.9 | — 0.5 | 2.8 | 1.3 | — 0.2 | 0 | 0.1 |
| Japon | | | | | | | | |
| Emploi | 1.4 | — 0.6 | — 0.2 | 0.9 | 1.3 | 1.2 | 1. | 0.6 |
| PNB/Emploi | 8.7 | — 1.3 | 2.6 | 5.4 | 4.0 | 4.3 | 4.50 | 3.3 |
| Allemagne | | | | | | | | |
| Emploi | 0 | — 1.9 | — 3.3 | — 1.0 | — 0.2 | 0.3 | 0.50 | — 1.1 |
| PNB/Emploi | 4.6 | 2.5 | 0.1 | 6.7 | 2.7 | 3.1 | 3.25 | 3.1 |
| France | | | | | | | | |
| Emploi | 0.9 | 1.1 | — 1.1 | 0.1 | 0.6 | 0.2 | 0.25 | 0.1 |
| PNB/Emploi | 4.6 | 2.8 | 1.2 | 5.1 | 2.4 | 3.1 | 2.75 | 2.7 |
| Royaume-Uni | | | | | | | | |
| Emploi | — 0.1 | 0.4 | — 0.6 | — 0.9 | 0.4 | 0.3 | 0.25 | 0.1 |
| PNB/Emploi | 3.0 | — 0.2 | — 1.2 | 2.3 | 0.6 | 2.1 | 0.25 | 0.5 |
| Canada | | | | | | | | |
| Emploi | 3.3 | 4.3 | 1.9 | 2.3 | 1.8 | 3.3 | 3.25 | 2.8 |
| PNB/Emploi | 2.4 | — 1.4 | — 0.8 | 2.5 | 0.9 | 0 | 0.25 | 0.5 |
| Italie | | | | | | | | |
| Emploi | — 0.6 | 2.2 | 0.5 | 0.7 | 1.0 | 0.6 | 0.75 | 1.0 |
| PNB/Emploi | 5.4 | 1.2 | — 4.0 | 4.9 | 1.0 | 1.9 | 3.50 | 1.5 |

a) Les données pour 1979 sont des prévisions.
b) Grande-Bretagne, salariés.
c) Sur la base de la croissance du PIB à l'exclusion du pétrole de la mer du Nord.

**Sources :** Perspectives économiques de l'OCDE.

Tableau n° 9

**TAUX ANNUELS DE VARIATION DE LA PRODUCTIVITE ET DE L'EMPLOI DANS L'ENSEMBLE DES BRANCHES (CEE)**

| Pays \ Périodes | 61-67 | 68-73 | 74-77 | 61-70 | 71-77 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RFA | 4.0 | 4.7 | 3.3 | 4.5 | 3.5 | Productivité |
| | — 0.1 | 0.5 | — 1.6 | 0.2 | — 0.9 | Emploi |
| France | 4.9 | 4.6 | 2.9 | 4.8 | 3.6 | Productivité |
| | 0.5 | 1.0 | — 0.1 | 0.7 | 0.3 | Emploi |
| Italie | 6.2 | 4.7 | 1.4 | 6.0 | 2.5 | Productivité |
| | — 0.7 | 0.0 | 0.7 | — 0.4 | 0.4 | Emploi |
| Pays-Bas | 3.4 | 4.9 | 2.8 | 3.9 | 3.5 | Productivité |
| | 1.1 | 0.6 | — 0.1 | 1.2 | — 0.1 | Emploi |
| Belgique | 3.7 | 5.2 | 2.2 | 4.2 | 3.3 | Productivité |
| | 0.7 | 0.5 | — 0.2 | 0.6 | 0.2 | Emploi |
| Royaume-Uni | 2.5 | 3.6 | 0.4 | 2.6 | 2.0 | Productivité |
| | 0.5 | — 0.0 | — 0.1 | 0.2 | 0.0 | Emploi |

**Source :** Boyer, Petit. Emploi et productivité dans six pays de la CEE. Op. cit.

On pourrait croire que ce résultat est un simple reflet « kaldorien » de « l'aile de mouette » parallèle de la production : puisque le taux de croissance de la production ralentit, celui de la productivité aussi. Or, la comparaison internationale montre que la réalité est plus complexe. Les Etats-Unis (dont la croissance s'est le moins ralentie) ne sont pas ceux où la productivité a crû le plus vite. En revanche, et c'est beaucoup plus désagréable, *une corrélation négative apparaît entre l'emploi et la productivité.* L'effort de rationalisation, par élimination des effectifs « surnuméraires » et investissements de productivité, a un effet *défavorable* sur l'emploi global. Les tableaux 8 et 9 montrent deux exemples contrastés (les Etats-Unis qui ont joué l'emploi contre la productivité, la RFA l'inverse) et deux contre-exemples significatifs et pas du tout inattendus : le Japon qui concilie croissance de la productivité et (très faible, mais pas négative) croissance de l'emploi, et le Royaume-Uni entraîné dans son cercle vicieux dû à la faiblesse initiale de sa productivité et de son marché intérieur. La France occupe une position intermédiaire (50).

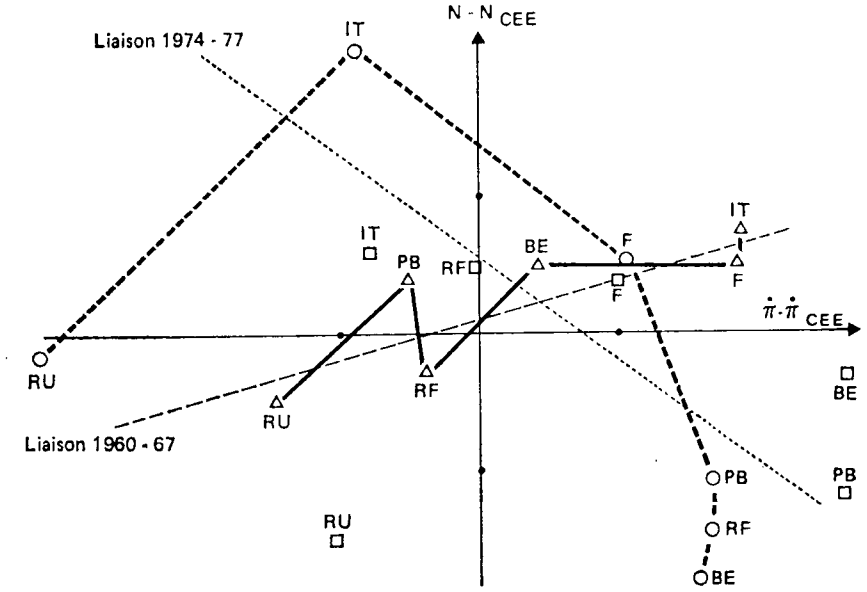
Tableau n° 10

**TAUX ANNUELS DE VARIATION DE LA PRODUCTIVITE ET DE L'EMPLOI DANS L'INDUSTRIE**

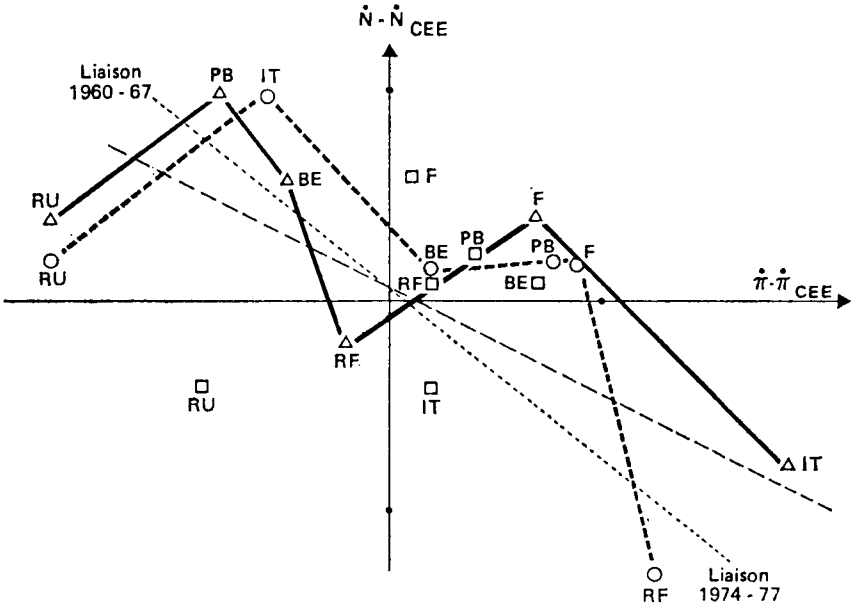
| Pays \ Périodes | 61-67 | 68-73 | 74.77 | 61-70 | 71-77 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RFA | 4.2 | 5.4 | 4.5 | 5.0 | 4.3 | Productivité |
| | — 0.2 | 1.0 | — 2.9 | 0.6 | — 1.8 | Emploi |
| France | 6.6 | 6.4 | 3.9 | 6.8 | 4.5 | Productivité |
| | 0.6 | 0.9 | — 1.0 | 0.7 | — 1.1 | Emploi |
| Italie | 6.6 | 4.5 | 1.9 | 5.9 | 3.2 | Productivité |
| | 0.8 | 1.1 | 0.6 | 1.2 | 0.4 | Emploi |
| Pays-Bas | 4.1 | 8.1 | 4.5 | 5.6 | 5.5 | Productivité |
| | 0,5 | — 0.7 | — 2.6 | 0.6 | — 2.4 | Emploi |
| Belgique | 5.0 | 8.6 | 4.4 | 6.4 | 5.8 | Productivité |
| | 0.6 | 0.2 | — 3.2 | 0.6 | — 1.9 | Emploi |
| Royaume-Uni | 3.1 | 4.3 | — 0.3 | 3.1 | 2.1 | Productivité |
| | — 0.4 | — 1.0 | — 1.6 | — 0.2 | — 1.8 | Emploi |

Mais il faut y regarder de plus près. Une première et très grossière désagrégation sectorielle (appliquée à la banque de données CEE) permet d'isoler l'industrie proprement dite (hors énergie et BTP). Ici, le résultat est parfaitement net (tableau 10). A la période de croissance du régime d'accumulation intensive, où la productivité et la croissance liées avaient un effet assez neutre sur l'emploi (quoiqu'une tendance générale à la « désindustrialisation » se soit manifestée dès le début des années 70), succède dans la crise un véritable arbitrage (à croissance faible) : ou l'emploi, ou la productivité (graphique 18). Si on excepte le cas du Royaume-Uni, touché depuis longtemps par la désindustrialisation jointe à une faible croissance de la productivité, tous les pays de la CEE sont frappés par la désindustrialisation (sauf l'Italie), mais se polarisent en deux groupes : ceux qui sacrifient, parfois très lourdement, l'emploi à la productivité (RFA, Belgique, Pays-Bas), et celui qui fait le choix inverse : l'Italie. La France occupe là encore une position intermédiaire (51). Ces résultats sont conformés et précisés par la construction de « fonctions d'emploi » combinant le niveau de la production, un trend de productivité et un retard à l'ajustement par rapport à l'année antérieurs (52). On constate qu'après un effet « choc », l'Allemagne rejoint son trend antérieur, tandis que la France et le Royaume-Uni voient la

Graphique n° 18




***Différentiels de croissance de la productivité et d'évolution de l'emploi dans l'industrie : un lien positif de 1960 à 1967, négatif de 1974 à 1977 ?***




***Différentiels de croissance de la productivité et d'évolution de l'emploi dans l'ensemble de l'économie : une liaison apparemment négative***

*Légende :*

En ordonnée : $(\dot{N}-\dot{N}_{CEE})$ = *différence des taux de variation de l'emploi entre le pays considéré et la moyenne CEE.*

En abscisse : $(\dot{\pi}-\dot{\pi}_{CEE})$ = *différence des taux de variation de la productivité apparente du travail entre le pays considéré et la moyenne CEE.*

△ : *période 1960-1967.*
□ : *période 1968-1973.*
○ : *période 1974-1977.*
*RF : RFA.*
*F : France.*
*IT : Italie.*
*PB : Pays-Bas.*
*BE : Belgique.*
*RU : Royaume-Uni.*

**Source :** Boyer, Petit : « Emploi et productivité dans la CEE ». Economie et Statistique n° 121, 1980.

croissance de la productivité se ralentir durablement, tandis que la Belgique et l'Italie, après un décrochement non rattrapé, vers le haut pour la Belgique, vers le bas pour l'Italie, rejoignent le trend antérieur. Ainsi, la crise a eu des effets très contrastés dans l'industrie selon les pays : en Italie, en France, on assiste à une rigidification des effectifs (au moins jusqu'en 1977), en Belgique au contraire elle provoque la rupture de cette rigidité : d'où les gains de productivité, accompagnés d'une croissance vertigineuse de chômage (qui dépasse les 10 % de la population active).

On n'observe rien de si clair dans le BTP (tableau 11), qui obéit, on l'a dit, à des logiques exogènes, variables d'ailleurs selon les pays.

Tableau n° 11

**TAUX ANNUELS DE VARIATION DE LA PRODUCTIVITE ET DE L'EMPLOI DANS LE BATIMENT ET LES TRAVAUX PUBLICS**

| Pays \ Périodes | 61-67 | 68-73 | 74-77 | 61-70 | 71-77 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RFA | 3.3 | 3.8 | 3.5 | 3.1 | 4.0 | Productivité |
| | 0.5 | 0.2 | — 5.4 | 0.5 | — 3.1 | Emploi |
| France | 4.0 | 2.3 | 2.4 | 3.4 | 2.4 | Productivité |
| | 3.0 | 0.5 | — 1.8 | 2.5 | — 1.2 | Emploi |
| Italie | 2.2 | 2.9 | — 0.5 | 2.1 | 1.4 | Productivité |
| | 1.1 | — 1.5 | — 1.2 | 1.2 | — 2.5 | Emploi |
| Pays-Bas | 4.1 | 2.0 | 0.5 | 3.1 | 1.7 | Productivité |
| | 2.7 | 0.1 | — 1.4 | 2.6 | — 1.7 | Emploi |
| Belgique | 1.8 | 3.5 | 1.8 | 2.1 | 2.8 | Productivité |
| | 2.9 | — 0.7 | 1.2 | 2.1 | 0.0 | Emploi |
| Royaume-Uni | 2.8 | 1.2 | — 2.0 | 2.9 | — 1.5 | Productivité |
| | 1.5 | 0.0 | — 2.4 | 0.1 | 0.0 | Emploi |

Une autre manière d'envisager la rupture de la cohérence « fordiste-keynésienne » du régime d'accumulation intensive, avec l'internationalisation au sein de la crise, est de revenir aux relations de Kaldor, évoquées plus haut, entre croissance de la productivité et croissance de la production. Nous avons vu, en ce qui concerne l'Europe avant la crise, une élasticité générale de l'ordre de 0,8 sans terme constant significatif. L'introduction de la période de crise (1974-1977) ramène l'élasticité à 0,64 et introduit un terme constant significatif : la productivité baisse moins qu'elle ne l'aurait dû sous l'influence du ralentissement de la production. Le phénomène se visualise sur les graphique 19 : les pays déjà cités (RFA, Belgique, Pays-Bas) régressent avec une pente plus faible (donc en conservant mieux leur croissance de la productivité) qu'ils n'avaient progressé, l'Italie et le Royaume-Uni régressent aussi « verticalement ».

Ce type de graphique peut être étendu sur plus longue période à l'OCDE (graphique 20), malheureusement avec d'autres sources (54). On constate alors deux figures très contrastées :

— L'évolution parfaitement linéaire sur une droite croissante, à des taux de 1 à 3,5 % pour la productivité et 0,5 à 7 % pour la production, des points représentatifs des Etats-Unis : un régime d'accumulation autocentré et mûr.

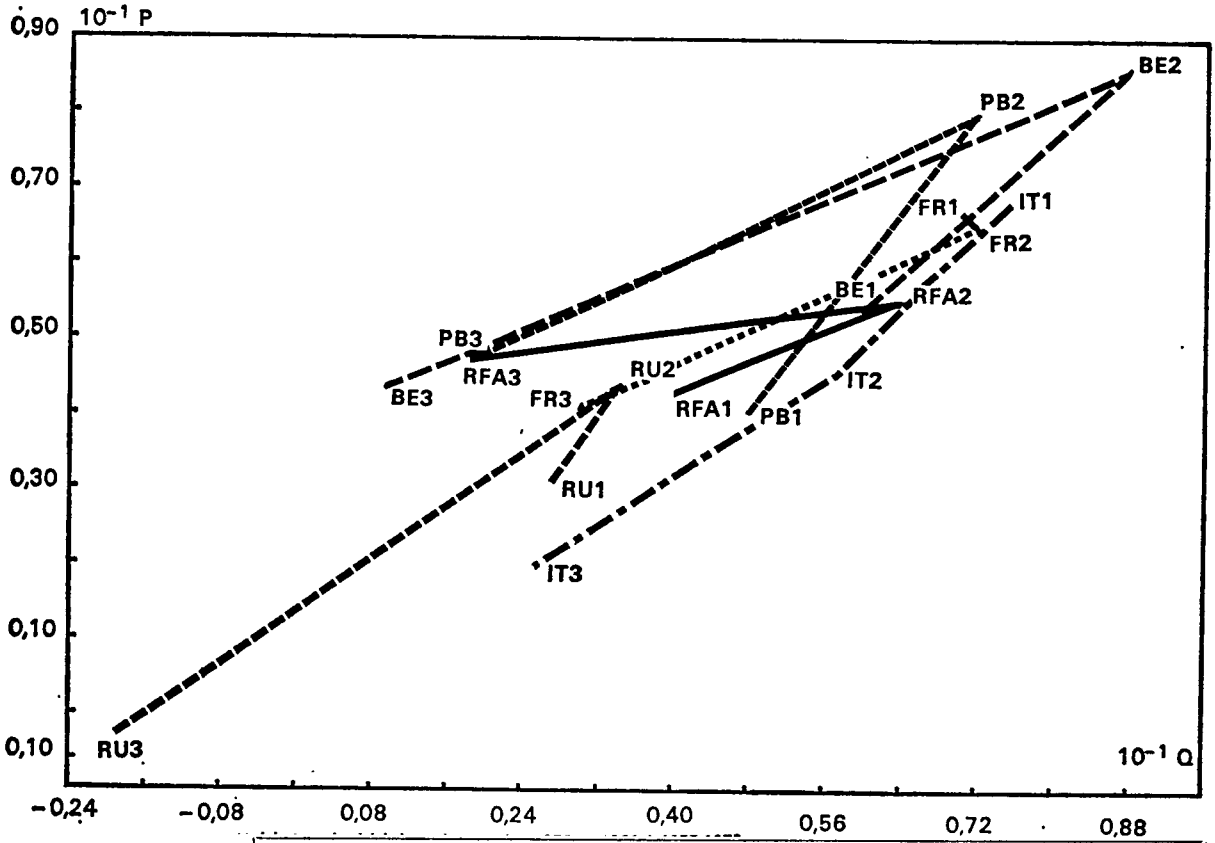
Graphique n° 19

**CROISSANCE DE LA PRODUCTIVITE ET CROISSANCE DE LA PRODUCTION**

sur les 3 sous-périodes { de la production en abscisse Q ; de la productivité en ordonnée P

Taux de croissance moyen { 1 : 60-67 ; 2 : 68-73 ; 3 : 74-77 } pour les 6 pays { RF Rep. Fed. Al. ; FR France ; IT Italie ; BE Belgique ; RU Royaume-Uni }

INDUSTRIE




Périodes 60-67,67-73, $P = \underset{(0.11)}{0.82}\ Q + 0.7$ $R^2 = 0.85$ $DW = 1.5$

périodes 60-67, 67-73, 73-77 $R = \underset{(0.09)}{0.64}\ Q + \underset{(0.5)}{2.0}$ $R^2 = 0.76$ $DW = 1.9$

(Tous pays

**Source :** Boyer, Petit : « Emploi et productivité dans la CEE », Economie et Statistique n° 121, 1980.

— L'évolution sur une droite horizontale de la RFA, à des niveaux supérieurs aux Etats-Unis (55) : un « centre » autonomisé, où la croissance de la productivité, à la poursuite des Etats-Unis et peut-être au-delà, n'est plus dépendante de la croissance des débouchés internes, mais de la lutte pour se maintenir constamment au cœur du système économique mondial.

Entre ces deux régimes nationaux contrastés, signalons :

— L'envolée des Pays-Bas qui se hissent verticalement dans les années 60 à des rythmes de croissance de la productivité plus élevés que ceux

de la RFA, au prix d'un effort d'adaptation considérable au marché mondial.

— L'effort incomparablement moindre de la France.

## 4 - **Conclusion provisoire**

Ainsi, deux voies semblent s'offrir depuis l'ouverture de la crise :

— la recherche de la compétitivité internationale à tous prix par la rationalisation du système productif ;

— la recherche du plein emploi interne.

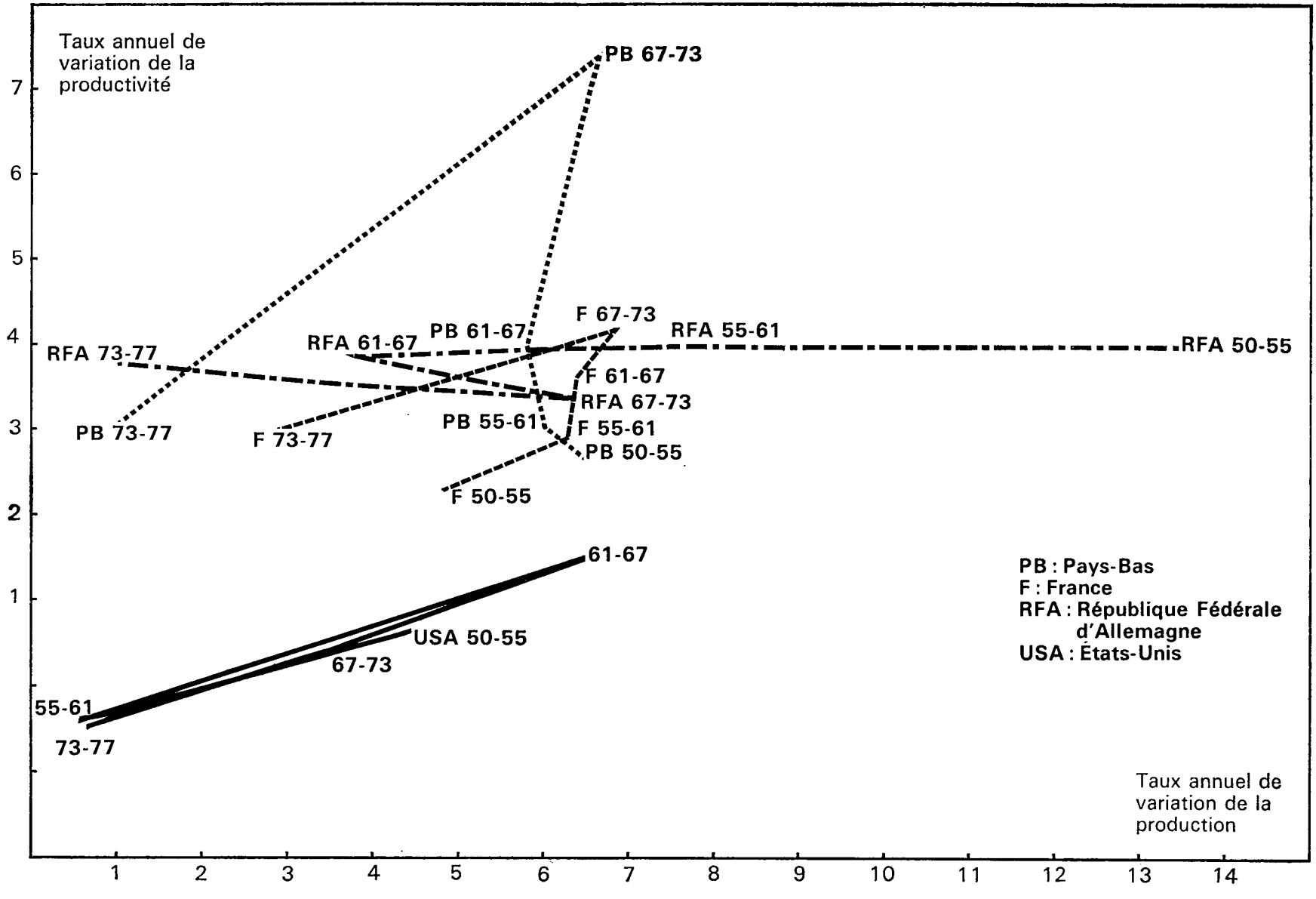
Il apparaît clairement qu'à moyen terme au moins (et pas seulement à court terme) ces deux politiques sont antagoniques, à salaires relatifs constants du moins. Il faudra pourtant examiner si les bons résultats de l'Italie à l'exportation ne tiennent qu'à une politique de bas salaires négociée avec les syndicats en échange de l'emploi. Il faudrait pour cela s'affranchir des sources biaisées que constituent les statistiques officielles, étant donné l'importance considérable du travail « clandestin », y compris à l'exportation. Ce travail clandestin ne se caractérise pas seulement par de bas salaires et la violation des législations sociales et fiscales, mais souvent aussi par une technicité et une productivité analogues au secteur officiel. En tous cas, l'exemple de la RFA, des Pays-Bas et de la Belgique livre un enseignement parfaitement clair : si par « politique offensive » il faut entendre une « adaptation » microéconomique au marché mondial, alors on va vers des taux de chômage jusqu'ici inconnus en France (et auxquels la RFA n'échappe que pour des raisons démographiques, du côté de la demande d'emplois).

Cela ne signifie nullement que compétitivité internationale et création d'emplois soient incompatibles. Car il faut prendre en compte, l'exemple du Japon nous y invite, l'autre grande dimension de l'internationalisation : la localisation sectionnelle. Si le Japon parvient à concilier une productivité exceptionnelle et la défense de l'emploi, c'est qu'il a su opérer en quelques années une reconquête des conditions intérieures de la maîtrise des filières. Maître de son marché intérieur des biens d'équipement, il peut se spécialiser dans telle ou telle branche exportatrice avec une longueur d'avance du point de vue des normes de productivité. Mais un tel résultat est le fruit d'une politique industrielle ultra-volontariste qui présuppose des conditions sociales particulières.

Reste, pour explorer plus concrètement les conséquences sectorielles des analyses précédentes, à préciser de nouvelles dimensions de l'espace économique : celles du marché du travail.

Graphique n° 20

**CROISSANCE ET PRODUCTIVITE EN MOYENNES PERIODES DANS LES INDUSTRIES MANUFACTURIERES**



# V - SEGMENTATION ET REGIONALISATION DU MARCHE DU TRAVAIL

L'analyse esquissée plus haut de l'organisation capitaliste du travail et de ses tendances a permis d'isoler très grossièrement trois grands types de « qualité » de main-d'œuvre requis pour la production :

— une main-d'œuvre d'exécution qualifiée en ce sens qu'elle dispose en propre du « savoir-faire » correspondant au travail qu'elle exécute ;

— une main-d'œuvre de conception qualifiée qui, disposant de la systématisation théorique du processus de production, peut organiser le travail d'exécutants, soit à travers un système de règlements (organisation scientifique du travail), soit directement à travers l'organisation du système de machines ;

— une main-d'œuvre d'exécution déqualifiée, dont l'activité, organisée par les précédents, ne requiert pas la possession d'un savoir-faire.

Cette décomposition très grossière et volontairement caricaturale est plus ou moins significative selon les secteurs. Plus, dans un secteur, prédomine encore l'organisation artisanale ou manufacturière du travail, plus y prédomine la première figure de travailleurs : l'ouvrier de métier ou l'ouvrier professionnel, faiblement encadré mais pouvant être assisté de manœuvres plus ou moins nombreux. Dans les industries typiquement fordistes, en revanche, leur part diminuera au profit des ingénieurs et techniciens d'une part, des ouvriers spécialisés de l'autre. Dans les « industries de process » qui constituent la majorité des industries intermédiaires (chimie, etc.), l'ouvrier disposant d'un savoir-faire empirique restera nécessaire pour surveiller le processus physico-chimique conçu par l'ingénieur, mais l'intervention ponctuelle et massive d'ouvriers totalement étrangers au cours « normal » de la production (réparation, nettoyage, récurage, etc.) requierra la présence ponctuellement transitoire mais statistiquement permanente de deux types de main-d'œuvre : l'une très qualifiée, l'autre très déqualifiée. Le recours à la sous-traitance semblera alors s'imposer « naturellement ».

Sur cet exemple caractéristique (56), nous voyons apparaître deux dimensions de la main-d'œuvre utilisée, du rapport salarial : la qualification et la stabilité. Ces deux dimensions n'ont rien de « technique ». Ce n'est pas une nécessité « technique » qui déqualifie l'ouvrier de l'automobile de l'époque des De Dion-Bouton à aujourd'hui : c'est le taylorisme et le fordisme, c'est-à-dire des formes socialement déterminées d'organisation du travail. De même, ce n'est pas le caractère ponctuel de leur intervention qui implique l'instabilité de l'emploi des travailleurs « périphériques » de la pétro-chimie, pas plus que le feu continu n'est la justification profonde du travail en équipes successives : si c'était le cas, on ne comprendrait pas pourquoi le travail en équipe et l'intérim se développent dans l'automobile. Ce dont il s'agit avant tout, c'est de formes sociales d'optimisation (du point de vue de la mise en valeur des capitaux) du rapport salarial.

Ces deux dimensions se base du rapport salarial peuvent se combiner à d'autres, se moduler, se concrétiser à l'infini. Nous allons concentrer

ici notre attention sur deux dimensions concrètes qui intéressent particulièrement la politique de l'emploi et l'aménagement du territoire, dans le cadre du « redéploiement » : l'aspect régional de la qualification et la segmentation des statuts.

## 1 - Dimension régionale des qualifications

L'intérêt pour la qualification régionale de l'emploi est né de la relative réussite quantitative de l'industrialisation des régions françaises qui offraient un flux abondant de main-d'œuvre issue de la paysannerie (celles de l'Ouest et du Centre). Cette réussite quantitative révéla rapidement son revers : la très basse qualification de cette industrialisation « périphérique », qui accompagnait la tertiarisation rapide de la région Ile-de-France.

Des travaux antérieurs à l'approfondissement de la crise ont permis de rendre compte de cette caractérisation de la croissance française (57). Ils ont montré comment l'articulation de l'accumulation capitaliste avec la persistance et la reproduction de modes de production précapitalistes avait engendré, de 1789 à 1945, un « développement inégal » des régions françaises. Sur la base de ce damier de régions inégalement développées, le capital monopoliste a tendu, après la guerre, à mettre en place des « circuits de branche », avec une spécialisation régionale des différents types de travaux qui s'enchevêtrent dans la branche au stade du fordisme.

— Régions de type I, pôles directionnels financiers et technologiques, recourant principalement à une main-d'œuvre qualifiée, de conception ou d'exécution.

— Régions de type II, de fabrications qualifiées (ce qui suppose un « passé industriel »).

— Régions de type III, qui présentent des réserves de main-d'œuvre que l'on peut considérer comme non qualifiées et à très basse valeur de reproduction, parce qu'elles sont produites par la dissolution d'autres modes ou par le déclin d'industries obsolescentes correspondant à un mode antérieur de la division du travail. S'y développent les activités de montage (OS).

A la limite, on pourrait même distinguer des régions de type IV, où l'exode rural a déjà été poussé si loin que plus aucune industrialisation moderne n'est possible.

L'étude menée sur le recensement de 1975 (voir le tableau 12) et la recension de divers travaux statistiques a montré (58) :

— qu'effectivement l'Ile-de-France représente typiquement une région de type I, que les régions Rhône-Alpes, Alsace, Nord - Pas-de-Calais, vieilles régions industrielles, représentent à des degrés divers des régions de type II, les deux premières conservant une relative autonomie, donc une relative qualification ; que les régions anciennement agricoles du Centre puis de l'Ouest présentent nettement des caractères de type III ;

— que dans certains cas des circuits de branches entiers pouvaient être délocalisés autour d'un centre de province qui recueillait ainsi les emplois qualifiés correspondant (aéronautique autour de Toulouse, le

Tableau n° 12

**STRUCTURE DES QUALIFICATIONS DES ACTIVITES INDUSTRIELLES EN 1975**

| Régions | France | Province | Rég. Paris. | Rhône-Alpes | Nord P.C. | Alsace | Centre | Bretagne | Midi-Pyr. | Lang.-Rous. | Provence C.A. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| *Structure des emplois liés au processus de travail dans l'industrie (par rapport à l'emploi total du secondaire)* | | | | | | | | | | | |
| Ingé et tec. | 8,3 | 7,0 | 13,5 | 8,5 | 6,2 | 5,9 | 6,6 | 5,8 | 8,2 | 6,5 | 8,9 |
| OQ | 37,7 | 38,0 | 36,5 | 36,4 | 35,8 | 35,8 | 39,0 | 41,9 | 39,0 | 42,8 | 46,5 |
| OS + man. | 36,3 | 40,1 | 21,7 | 37,8 | 42,4 | 42,4 | 40,1 | 39,1 | 36,0 | 35,8 | 28,2 |
| *Structure des emplois dans les seules industries d'équipement (par rapport à l'emploi de ces industries)* | | | | | | | | | | | |
| Ingé et tec. | 13,3 | 10,3 | 21,2 | 12,0 | 10,1 | 8,4 | 8,8 | 8,7 | 17,7 | 11,1 | 15,8 |
| OQ | 17,7 | 14,5 | 26,1 | 17,2 | 14,4 | 13,7 | 13,0 | 12,9 | 21,2 | 24,1 | 17,8 |
| Administ. | 33,4 | 34,3 | 31,0 | 34,1 | 39,8 | 34,7 | 31,8 | 36,0 | 33,0 | 29,8 | 48,7 |
| OS + man. | 35,5 | 40,8 | 21,6 | 36,7 | 35,7 | 43,1 | 46,3 | 42,4 | 27,9 | 34,8 | 17,7 |

**Source :** Lipietz. TRP n° 75.

même phénomène pouvant concerner des villes comme Rennes ou Grenoble, de « profil » très semblable) ;

— que, de même, les régions de type IV « ensoleillées » pouvaient bénéficier de la délocalisation d'établissements de recherche et de conception très qualifiés (mais en doses infimes dans la population active régionale).

Les études statistiques réalisées depuis l'approfondissement de la crise (59) ne permettent pas actuellement d'apprécier la réalité avec une aussi grande précision. Elles permettent cependant de mesurer quelques inflexions significatives (voir tableau 13).

Globalement, dans la « grande » période de l'accumulation intensive (1968-1973), l'emploi croissait dans l'industrie au rythme de 2 % l'an, avec de forts écarts, les régions de type III croissant à un rythme de 4 à 5 % et les vieilles régions industrielles (Nord, Lorraine) stagnant. La crise a resserré les écarts autour d'une décroissance industrielle de l'ordre de — 2 % l'an. Toutefois, les régions de type III s'en tirent nettement mieux (Bretagne : + 2,4 %). Tout se passe comme si les industries fordistes les plus modernes (électro-mécanique) poursuivaient leur logique de « déconcentration » à un rythme ralenti. Mais le fait nouveau est l'écroulement des régions industrielles traditionnelles avec la crise de leurs branche, qui touche bien sûr les plus mono-industrielles d'entre elles (Nord, Lorraine, départements de Loire-Atlantique, de Haute-Normandie), mais même la région centrale Ile-de-France et la région « sous-centrale » Rhône-Alpes. Cependant, dans ces dernières régions, l'emploi salarié total reste stable du fait de la croissance de l'emploi tertiaire.

Tableau n° 13

**EVOLUTION DES EFFECTIFS SALARIES DANS L'INDUSTRIE (non compris BTP)**

Evolution moyenne annuelle en %

| Régions | 1968-1973 (1) | 1974-1977 (1) | 1977 (1) | 1978 (2) |
|---|---|---|---|---|
| Basse Normandie | + 5,0 | — 0,3 | — 1,4 | — 0,4 |
| Poitou - Charentes | + 4,7 | + 0,1 | — | — 0,1 |
| Bretagne | + 4,6 | — 0,2 | + 0,6 | + 2,4 |
| Centre | + 4,2 | — 0,1 | — 0,2 | — 0,2 |
| Pays de la Loire | + 3,9 | + 0,1 | — 0,8 | + 0,2 |
| Picardie | + 3,2 | — 1,6 | — 2,3 | — 3,1 |
| Haute Normandie | + 3,1 | — 0,4 | — 1,9 | — 3,7 |
| Franche-Comté | + 3,1 | — 1,2 | — 1,2 | — 0,1 |
| Bourgogne | + 3,0 | — 0,9 | + 0,7 | — 1,7 |
| Auvergne | + 2,5 | — 0,8 | + 0,2 | — 1,0 |
| Alsace | + 2,2 | — 0,5 | + 0,2 | + 0,8 |
| Midi-Pyrénées | + 2,2 | — 1,3 | — 2,1 | — 0,2 |
| Aquitaine | + 2,1 | — 1,2 | — 2,0 | — 0,5 |
| Limousin | + 2,1 | 0 | — 0,6 | — 0,6 |
| Champagne - Ardennes | + 2,0 | — 1,5 | — 3,4 | — 2,4 |
| Provence - Alpes - Côte d'Azur - Corse | + 1,7 | — 0,3 | — 0,6 | — 3,5 |
| Rhône - Alpes | + 1,5 | — 1,9 | — 2,0 | — 1,6 |
| Languedoc - Roussillon | + 1,0 | — 0,4 | — 1,3 | + 1,9 |
| Ile-de-France | + 0,7 | — 2,0 | — 2,2 | — 2,3 |
| Lorraine | + 0,2 | — 1,7 | — 3,7 | — 5,1 |
| Nord | — 0,1 | — 2,2 | — 3,9 | — 3,3 |
| *France entière* | + 1,9 | — 1,3 | — 1,8 | — 1,8 |
| *Ecart entre les extrêmes* | 5,1 | 2,5 | 4,5 | 7,5 |

(1) Chiffres INSEE.
(2) Chiffres UNEDIC bruts.

**Source :** Mormiche : Economie et Statistique, n° 119, 2-1980.

Le redéploiement régional de l'industrie présente donc en fait deux mouvements distincts :

— une désindustrialisation nette par émondage des branches obsolescentes ou en surcapacité (sidérurgie, textile, chantiers navals), qui va frapper de plein fouet les régions mono-industrielles ;

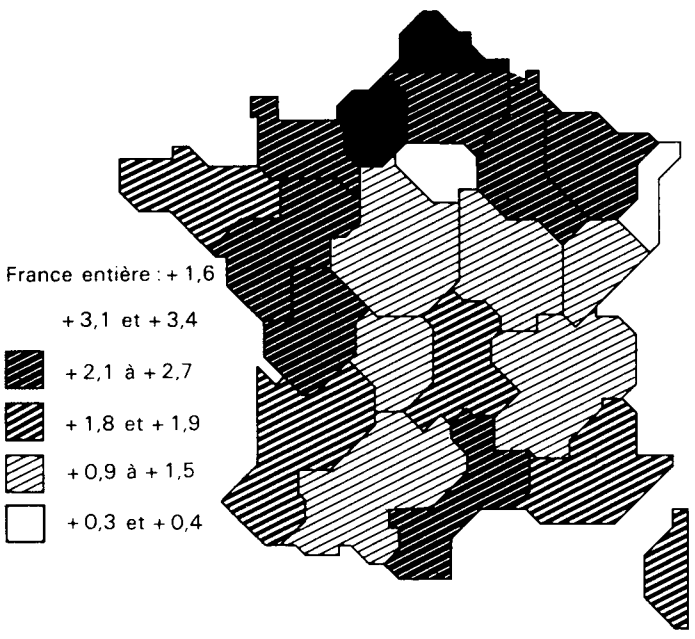
— la poursuite du mouvement de réploiement des circuits de branches fordistes par maintien des activités tertiaires au centre parisien ou dans les régions les plus autonomes (Rhône-Alpes) et création d'emplois industriels à la périphérie (régions de type III).

Toutefois, cette hiérarchie de l'offre d'emplois ne se répercute pas telle quelle sur la hiérarchie du chômage, car l'afflux de demandes, sur la lancée des grandes transformations de la société française qui avaient accompagné la croissance (écroulement de la paysannerie, entrée des femmes dans le salariat) vient perturber le schéma. En flux, le chômage augmente le plus vite dans les vieilles régions industrielles déjà citées, mais aussi dans toute la périphérie agricole (régions de type III et IV). De sorte qu'en stock, les régions de chômage record (celles de type IV, les régions méditerranéennes) restent les mêmes qu'avant la crise. Les régions les plus centrales et les plus polyvalentes, régions de type I et II supérieur (Ile-de-France, Rhône-Alpes, Alsace) sont les plus favorisées, car l'emploi tertiaire continue à s'y développer (graphique 20).

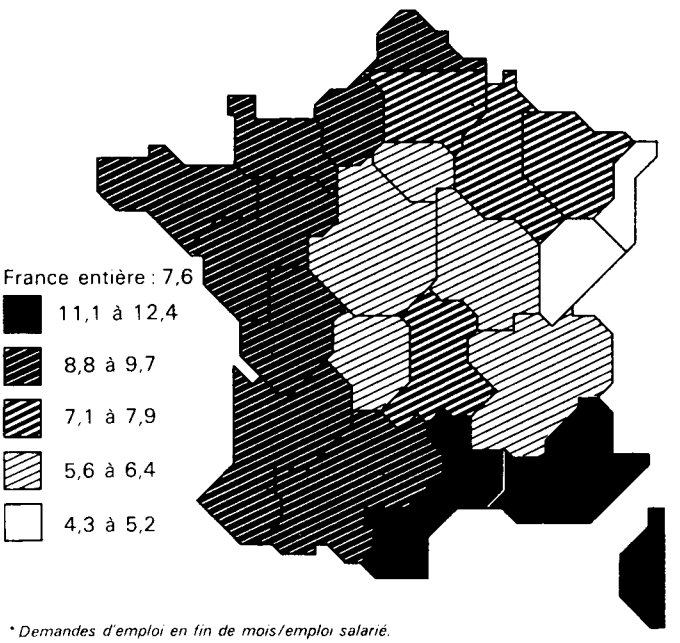
Graphique n° 21

**NIVEAU ET EVOLUTION DES TAUX DE CHOMAGE PAR REGION**

**Évolution fin 1976 à fin 1978**




**Taux de chômage* par région au 31 décembre 1978**




* *Demandes d'emploi en fin de mois/emploi salarié.*

Tableau n° 14

**TAUX DE CHOMAGE PAR SEXE ET AGE (fin décembre 1978)**

En %

| Régions | Hommes | | | Femmes | | | Ensemble |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | moins de 25 ans (1) | 25 à 29 ans (1) | Total (2) | moins de 25 ans (1) | 25 à 29 ans (1) | Total (2) | |
| Ile-de-France | 10,51 | 5,03 | 5,54 | 12,50 | 5,34 | 6,18 | 5,8 |
| Champagne-Ardenne | 10,96 | 3,65 | 5,23 | 25,49 | 6,50 | 10,99 | 7,4 |
| Picardie | 11,60 | 3,95 | 5,63 | 23,65 | 7,43 | 11,84 | 7,9 |
| Haute-Normandie | 13,87 | 4,96 | 6,76 | 26,73 | 8,41 | 12,75 | 9,0 |
| Centre | 7,86 | 3,02 | 3,94 | 17,54 | 5,56 | 8,12 | 5,6 |
| Basse-Normandie | 15,56 | 4,39 | 6,63 | 27,47 | 7,61 | 12,67 | 9,0 |
| Bourgogne | 7,72 | 2,82 | 3,68 | 21,36 | 5,85 | 9,26 | 5,8 |
| Nord - Pas-de-Calais | 16,78 | 5,21 | 7,62 | 25,93 | 7,88 | 13,47 | 9,6 |
| Lorraine | 10,87 | 3,25 | 4,93 | 22,88 | 6,24 | 11,39 | 7,1 |
| Alsace | 5,02 | 2,45 | 3,05 | 11,59 | 4,38 | 6,59 | 4,3 |
| Franche-Comté | 7,11 | 2,40 | 3,21 | 19,45 | 5,26 | 8,69 | 5,2 |
| Pays de la Loire | 14,17 | 4,97 | 6,69 | 24,47 | 7,73 | 12,05 | 8,8 |
| Bretagne | 13,88 | 4,64 | 6,42 | 30,51 | 9,87 | 14,65 | 9,5 |
| Poitou - Charentes | 13,40 | 4,31 | 6,07 | 34,94 | 9,59 | 15,04 | 9,5 |
| Aquitaine | 14,50 | 4,90 | 6,54 | 33,63 | 10.55 | 14,71 | 9,7 |
| Midi-Pyrénées | 16,36 | 4,74 | 6,71 | 35,52 | 9,32 | 13,99 | 9,5 |
| Limousin | 9,13 | 3,11 | 4,10 | 24,90 | 6,55 | 9,97 | 6,4 |
| Rhône - Alpes | 9,01 | 3,66 | 4,60 | 18,70 | 6,05 | 8,58 | 6,1 |
| Auvergne | 11,40 | 3,21 | 4,72 | 35,39 | 7,78 | 13,22 | 7,9 |
| Languedoc - Roussillon | 21,44 | 6,47 | 8,86 | 47,97 | 13,31 | 18,92 | 12,4 |
| Provence - Alpes - Côte d'Azur Corse | 19,86 | 8,05 | 9,20 | 35,83 | 11,38 | 14,66 | 11,1 |
| France entière | 12,36 | 4,58 | 5,87 | 23,15 | 7,14 | 10,33 | 7,6 |

(1) Taux de chômage = Demandes d'emploi en fin de mois au 31-12-78 / emploi salarié au RP 75.
(2) Taux de chômage = DEFM au 31-12-78 / emploi salarié UNEDIC-INSEE au 1-1-1978.

**Source** : Mormiche, op. cit.

Le plus grave est que l'alimentation continue de bassins d'emploi ne correspond plus à une demande de main-d'œuvre du type correspondant (voir tableaux 14 et 15). Ainsi, les employés et les ouvriers non qualifiés fournissent le plus gros contingent des chômeurs, ce qui se traduit par un énorme chômage de jeunes femmes dans les régions peu urbanisées (48 % d'entre elles chôment dans le Languedoc-Roussillon) et des ouvriers déqualifiés dans les régions d'industries obsolescentes (20 % d'entre eux sont chômeurs dans le Nord). D'une façon plus générale, il faut constater que toutes les nouvelles réserves de main-d'œuvre (paysans, femmes, jeunes, ouvriers des industries obsolescentes) ne retrouvent pas de travail stable, et que notamment les ouvriers anciennement qualifiés des industries obsolescentes ne retrouvent guère de travail, et pas en général de travail correspondant à leur qualification individuelle (« niveau II »). Ainsi, les emplois créés en Lorraine depuis sa crise (déjà ancienne) ont abouti à un abaissement du niveau de qualification régionale (60) : cette région tend à être ravalée au rang des régions de type III, avec peu de techniciens, moins d'OP, beaucoup d'OS (tableau 16).

La généralisation d'une offre de travail disponible, qui se trouve ainsi piégée dans un marché ne lui offrant que difficilement un travail déqualifié et précaire, attire par ailleurs l'attention sur le thème maintenant connu de la « segmentation ».

Tableau n° 15

**TAUX DE CHOMAGE * SELON LA QUALIFICATION**

| Régions | Ouvriers spécialisés, manœuvres | Ouvriers qualifiés | Employés non qualifiés | Employés qualifiés | Agents de maîtrise techniciens | Cadres | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ile-de-France | 9,8 | 6,5 | 9,7 | 9,8 | 1,8 | 5,8 | 7,0 |
| Champagne-Ardenne | 12,7 | 5,8 | 25,9 | 12,1 | 2,5 | 4,0 | 9,7 |
| Picardie | 14,6 | 5,9 | 26,8 | 15,3 | 2,0 | 4,7 | 10,6 |
| Haute-Normandie | 13,7 | 6,5 | 37,2 | 15,9 | 1,8 | 5,1 | 11,1 |
| Centre | 8,5 | 4,2 | 23,6 | 12,1 | 1,8 | 4,0 | 7,6 |
| Basse-Normandie | 13,0 | 8,0 | 42,8 | 19,8 | 2,3 | 4,0 | 12,7 |
| Bourgogne | 8,2 | 4,4 | 22,8 | 14,6 | 1,7 | 4,3 | 8,0 |
| Nord - Pas-de-Calais | 19,8 | 7,4 | 28,2 | 13,4 | 2,2 | 4,4 | 11,9 |
| Lorraine | 11,9 | 5,3 | 21,6 | 15,1 | 2,1 | 4,4 | 9,1 |
| Alsace | 7,8 | 2,7 | 8,3 | 9,3 | 1,4 | 5,1 | 5,5 |
| Franche-Comté | 6,1 | 3,9 | 19,5 | 13,5 | 2,0 | 3,5 | 6,5 |
| Pays de la Loire | 13,0 | 7,5 | 33,1 | 18,0 | 2,6 | 5,7 | 11,4 |
| Bretagne | 13,7 | 10,0 | 40,6 | 22,7 | 4,1 | 6,9 | 14,6 |
| Poitou - Charentes | 15,9 | 8,1 | 39,8 | 22,1 | 2,4 | 5,4 | 13,9 |
| Aquitaine | 16,9 | 8,5 | 35,1 | 22,4 | 3,0 | 7,9 | 14,1 |
| Midi-Pyrénées | 15,3 | 8,0 | 40,6 | 23,7 | 3,5 | 7,9 | 13,9 |
| Limousin | 14,0 | 5,2 | 31,3 | 16,4 | 2,7 | 4,4 | 9,7 |
| Rhône - Alpes | 8,7 | 4,7 | 14,6 | 12,2 | 2,4 | 5,8 | 7,3 |
| Auvergne | 8,0 | 6,4 | 37,6 | 23,4 | 2,4 | 5,9 | 10,9 |
| Languedoc - Roussillon | 20,8 | 13,5 | 44,7 | 27,6 | 5,3 | 9,8 | 19,3 |
| Provence - Alpes - Côte d'Azur | 18,3 | 13,1 | 26,4 | 22,2 | 4,4 | 7,8 | 15,3 |
| Corse | 17,9 | 20,0 | 63,9 | 51.0 | 2,7 | 7,8 | 27,3 |
| France entière | 12,1 | 6,9 | 22,7 | 14,9 | 2,4 | 5,9 | 9,9 |

* Demandes d'emploi en fin de mois (fin 1978) rapportées à l'emploi (UNEDIC).

**Source :** Mormiche, op. cit.

Tableau n° 16

**STRUCTURE DES NOUVEAUX ETABLISSEMENTS ET STRUCTURE MOYENNE EN LORRAINE (1973, ETABLISSEMENTS DE PLUS DE 50 SALARIES)**

| Emplois | Structure réelle des Ets nouveaux | Structure « comparable fictive » de l'ensemble des Ets |
|---|---|---|
| 01. Ingénieurs de la production | 0,7 % | 1,2 % |
| 02. Cadres supérieurs et techniques des services | 1,3 % | 1,7 % |
| 03. Techniciens et agents techniques de la production | 3,0 % | 4,0 % |
| 04. Techniciens et agents techniques des services | 0,7 % | 1,1 % |
| 05. Personnel d'encadrement de la production | 5,7 % | 5,9 % |
| 06. Ouvriers qualifiés | 39,3 % | 40,6 % |
| 07. Ouvriers sans qualification particulière | 41,6 % | 35,2 % |
| 08. Personnel d'encadrement des services | 0,5 % | 0,9 % |
| 09. Personnel qualifié des services | 5,5 % | 7,3 % |
| 10. Personnel des services sans qualification particulière | 1,6 % | 2,0 % |
| 11. Métiers divers | 0,1 % | 0,1 % |
| | 100,0 % | 100,0 % |

**Source :** Morand : Les dossiers de l'économie lorraine, n° 13, 1976.

## 2 - La « segmentation » du marché du travail

L'intérêt des économistes contemporains pour la « segmentation » du marché du travail n'a pas que des raisons théoriques (telle que la critique de la représentation néoclassique de ce marché). C'est plutôt le fait massif de cette segmentation, dans les métropoles dont le succès économique après-guerre est le plus frappant, qui impose l'attention : soit que l'on s'interroge sur la persistance de secteurs « durablement défavorisés » dans le plus riche pays du monde, les Etats-Unis, soit que l'on s'interroge sur des miracles économiques apparemment fondés sur « l'acceptation » des normes de travail de la part de la classe ouvrière, en Allemagne et au Japon (61). Chaque fois apparaît la coexistence d'une aristocratie, ou noyau central bénéficiant d'avantages sociaux importants, et en tout premier lieu de la stabilité de l'emploi, voire d'un « profil de carrière », cause de son intégration économique, idéologique et sociale au système (c'est la fraction à laquelle on pense spontanément lorsqu'on parle des travailleurs américains, allemands, japonais, mais aussi lorsqu'en parle en France des travailleurs de pétrochimie ou des industries de pointe), et d'autre part d'une « périphérie » qui ne bénéficie guère de ces avantages, et, tel un amortisseur, subit le gros des à-coups du système économique.

Naturellement, il existe une gradation infinie entre ces deux pôles, mais la commodité de cette représentation grossière conduit souvent à désigner l'idée de « marché segmenté » (de la force de travail) par les termes de « dualité du marché du travail ». Le fond de la question est bien le caractère captif de certaines fractions parmi ceux qui vendent leur force de travail, en face d'un demande de travail qui leur propose un certain type d'activités et de contrats salariaux et les exclut durablement des activités et des contrats les plus avantageux. Cette réalité s'oppose à la représentation traditionnelle de la « carrière » de l'ouvrier de métier (apprenti, compagnon, maître) aussi bien qu'aux théories néo-classiques du « capital humain » et du « job research », selon laquelle chaque individu vendeur de travail chercherait et parviendrait en permanence à ajuster son salaire et son statut à la qualification qu'il aura progressivement acquise.

### a) Le débat théorique

Bien sûr, la « segmentation » du marché du travail ne date pas d'hier. Déjà, J. Stuart Mill écrivait : « si complète, en effet, est restée la séparation, si fermement marquée la ligne de démarcation entre les différentes catégories (grade) de travailleurs, qu'elle est presque équivalente à une distinction héréditaire de caste » (62). La segmentation apparaît ainsi comme une rémanence du passé, du fait de viscosités qui s'opposent à la norme : l'homogénéisation de la concurrence sur le marché du travail. Marx soulignera au contraire que la segmentation est à chaque instant le produit de deux processus historiques endogènes à l'histoire de l'accumulation capitaliste (63) :

— les phases sucessives de l'accumulation du capital remodèlent en permanence le dispositif de « l'armée de réserve » du travail : c'est ce

que nous pouvions appeler « segmentation par la demande de travail (ou par l'offre d'emploi) ;

— l'histoire concrète évoluée du système socio-économique détermine les disponibilités d'offre de travail pour telle ou telle strate requise de « l'armée du travail ».

Mais aujourd'hui la question a pris une toute autre ampleur. Au-delà de la segmentation de l'ensemble des salariés, c'est à une segmentation des types de contrats salariaux, voire à un segmentation des entreprises elles-mêmes que réfère la notion de « marché dual du travail ».

La théorie originelle de la segmentation, chez les économistes radicaux américains, dépend même de façon si brutale de la « segmentation par la demande » (contre la théorie standard du « capital humain ») qu'elle tend, à la limite, vers une théorie de la firme utilisatrice de main-d'œuvre. Citons le « survey » de B. Harrison et A. Sum (64) :

« Dans les années fin 60 et début 70, l'expérience nourrissant la théorie, un modèle stylisé fut graduellement mis au point selon lequel les « jobs » étaient organisés en deux segments contrastés institutionnellement et technologiquement, avec cette propriété que la mobilité était plus grande à l'intérieur qu'entre ces segments.

Le centre (core) est dominé par un marché du travail primaire dans lequel les employeurs ont un haut degré de pouvoir sur les marchés, une part de leur chiffre d'affaires au moins garantie par des contrats gouvernementaux, et peuvent en général dégager assez de profit pour payer des salaires qui ne soient pas de misère. Leur pouvoir économique leur permet de répercuter au moins une part des augmentations de coût sur les consommateurs, en accroissant leurs prix. Leur rentabilité leur permet d'investir à la fois en capital physique et en capital humain, ce qui en retour accroît la productivité en travail ; et ainsi de suite. Le niveau élevé des salaires induit les travailleurs à valoriser ces emplois, tandis que les coûts fixes élevés liés aux investissements susmentionnés encouragent les employeurs à valoriser l'attachement à la stabilité de l'emploi chez leurs ouvriers. Ces facteurs convergent pour accroître la probabilité que dans le marché du travail primaire les emplois soient stables et relativement bien payés. Ces emplois tendent également à être syndiqués, et le syndicalisme tend à renforcer la stabilité de ces structures du marché du travail (...)

La périphérie de l'économie contraste point par point avec le centre (...). Le marché du travail secondaire est caractérisé par une classe d'employeurs dont les technologies de main-d'œuvre et le manque de pouvoir de marché restreignent la possibilité et le besoin de payer de hauts salaires (etc.).

Naturellement, il existe des « ponts » entre les deux segments (les petites entreprises de sous-traitance qualifiée où de jeunes ouvriers font leur apprentissage) et surtout une complémentarité entre les deux segments. Mais l'essentiel est que dans cette théorie la segmentation des conditions ouvrières (niveau des salaires et stabilité/précarité de l'emploi) est le produit d'une segmentation des types d'entreprises, le centre étant caractérisé par un pouvoir monopoliste sur le marché des produits et l'intensité capitalistique de ses techniques. Telle est la thèse qu'il faut nuancer et discuter.

Tout d'abord, les auteurs visent juste lorsqu'ils soutiennent que la segmentation ne vient pas de l'offre de travail (même si l'offre de travail présente des opportunités de segmentation). A la rigueur, on peut arguer que l'inégalité des qualifications acquises (du « capital humain ») se reflète dans l'inégalité des qualifications reconnues, donc des salaires. En aucun cas cela ne suffit à expliquer qu'alors que les femmes sont en moyenne plus diplômées que les hommes, elles soient globale-

ment moins payées et soumises à un plus intense « turn-over », ni que les jeunes arrivés sur le marché du travail, toutes qualifications confondues, soient aujourd'hui voués à la mobilité, aux bas salaires, et privés des garanties qu'avaient conquises leurs aînés (65). Quant aux immigrés, leur situation a été si évidemment construite par la politique des employeurs et de l'Administration qu'il serait absurde à leur sujet de parler de segmentation par l'offre. Ce qui permet à M. Treutenaerc de conclure que « l'offre des employeurs (c'est-à-dire la demande de main-d'œuvre) joue un rôle primordial dans la partition du marché du travail, en découpant, selon leurs besoins, des sphères plus ou moins strictement fermées dans la population active ». Il serait donc plus juste de parler, avec N. Vaneecloo (66) de « segmentation dans le marché du travail » que de segmentation du marché.

Reste que l'alimentation de ce marché, en particulier du marché secondaire (le plus flexible et le moins bien payé) pose un problème « d'offre de travail » (ou de « demande d'emploi »). Ce ne sont pas les sources qui manquent, en France en particulier. Ici, l'idée de « nature » vient redoutablement conforter l'affectation de certains segments du salariat à certains emplois. Ainsi :

— les femmes sont « naturellement » vouées au « travail d'appoint », d'autant que leur « profil de carrière » est souvent brisé par la maternité. Or, une grande surprise de la crise actuelle est qu'elles ont persisté à se présenter sur le marché du travail de plus en plus nombreuses (67) ;

— les immigrés sont « naturellement » voués au travail mobile, puisqu'ils ne sont que de passage. Pourtant, les entrées sur le marché du travail de la « seconde génération » (enfants élevés en France, de parents étrangers) atteint le niveau du flux des immigrations nettes à la veille de l'arrêt de l'immigration (lequel n'a jamais été total) (68) ;

— les jeunes sont « naturellement » voués à ne pas bénéficier des avantages du marché primaire... puisqu'ils n'ont pas d'avantage acquis. Or, pour des raisons démographiques, le flux d'entrée de jeunes sur le marché du travail est actuellement particulièrement fort.

Mais R. Salais (67), récapitulant l'expérience de la division Emploi de l'INSEE, souligne un quatrième mécanisme : le « redéploiement » lui-même. En effet, contrairement à une légende tenace, la « mobilité » (du capital comme du travail) ne diminue pas le chômage (en assurant l'adéquation rapide de la production à la demande), elle l'aggrave par un « effet pervers mobilité-chômage ». Ce nouveau mécanisme, qui se développe à partir de 1965-1968, « crée du chômage par les deux bouts ». La rapidité de la restructuration permanente de l'appareil productif devient telle que, même lorsque le volume de l'emploi augmente, la baisse de la durée de ces emplois, l'accroissement du flux de passage activité/inactivité et l'allongement de la durée du chômage concourent à augmenter le volume du chômage. Car, alors que les actifs mis au chômage par la fermeture des établissements se reclassent difficilement, l'ouverture des nouveaux établissements attirent vers le marché du travail des actifs potentiels susceptibles d'être mis ultérieurement en chômage (69). En termes marxistes, on pourrait dire que dans la partition « armée active/armée flottante/armée de réserve latente », le redéploiement élargit le secteur médian au détriment des deux autres. Or, ce secteur médian des « actifs sans emploi », R. Salais le souligne, alimente en priorité et quasiment par construction le segment des emplois sans stabilité.

Ainsi donc, le « redéploiement » du capital — c'est-à-dire de la demande de main-d'œuvre —, en même temps qu'il semble appeler l'extension du segment « secondaire » du marché du travail, élargit pour lui l'offre de travail. Reste à expliquer la segmentation de la demande elle-même.

Nous avons vu que les premières formulations de la théorie du marché segmenté, chez les radicaux américains, renvoyaient à une typologie

microéconomique des enreprises : intensives en capital/intensives en main-d'œuvre, imposant les prix/subissant les prix. A l'évidence, l'explication est insatisfaisante. D'une part, les grandes entreprises travaillant sur marchés publics en position de monopoles font largement appel à la sous-traitance et à l'intérim. La segmentation du salariat découpe transversalement les entreprises (plus précisément : les branches et les sites), au moins autant qu'elle discrimine les entreprises entre elles. D'autre part, l'extension actuelle du segment « secondaire » ne renvoie nullement à une baisse générale de la composition du capital ou du degré de monopolisation, au contraire.

En revanche, cette typologie renvoie bel et bien à une réalité : la généralisation du fordisme et de la régulation monopoliste. L'accumulation intensive, nous l'avons vu, s'est accompagnée d'une part d'une rigidification du rapport salarial (caractérisée par des formes longues de contractulalisation et un couplage des augmentations de pouvoir d'achat avec les gains de productivité), d'autre part d'une modification des formes de la concurrence et en particluier de la formation des prix, dans les grandes entreprises, par rigidification du « mark-up », du taux de marge administré. A quoi il convient d'ajouter le rôle de la dépense publique, le développement de la monnaie de crédit, etc. L'ensemble de ces formes structurelles contribuent au mécanisme général, macroéconomique, de la régulation monopoliste. Mais l'existence de structures monopolistes isolées (par exemple, la concentration des capitaux, l'existence de formes en position oligopoliste), ne suffit pas à garantir la stabilité de la régulation d'ensemble : en témoigne le retour violent des formes les plus « sauvagement » concurentielles d'ajustement de la crise des années 30. Inversement, point n'est besoin que tout le tissu économique soit encadré par des structures monopolistes (grandes entreprises, formes stables de contractualisation salariale) pour que prévale la logique d'ensemble de la régulation monopoliste : dans la période de croissance, les petites entreprises du secteurs concurrentiel bénéficiaient d'une croissance des profits et des salaires comparable à celle des entreprises monopolistes et du secteur syndicalisé du salariat. En fait, de toutes les formes structurelles concourant à la régulaiton monopoliste, celles qui règlent le rapport salarial, sont les plus essentielles (70).

Dans ces conditions, on peut interpréter le passage de la régulation concurrentielle à la régulation monopoliste du rapport salarial comme le gonflement du « secteur primaire » (les grandes entreprises qui font de forts gains de productivité garantissent à leurs salariés un emploi sûr et relativement mieux rémunéré), au détriment du secteur secondaire, le premier d'entre eux imposant sa logique à l'ensemble du marché du travail (71). Au stade de la régulation concurrentielle, le marché du travail est globalement « secondaire » (pour ce qui concerne le statut, la stabilité), mis à part quelques « grumeaux » d'emplois à statut « primaire », en fait de type « féodaux-paternalistes » (chez les maîtres de forges, etc.). Puis, en quelque sorte par percolation, la logique du marché primaire s'imposerait avec la généralisation des conventions collectives.

Cependant, la généralisation de la régulation monopoliste du salaire va bien au-delà de la multiplication des contrats de travail de type « primaire ». En fait, la législation sociale pèse d'un poids décisif, en particulier la législation sur les licenciements. Il s'agit d'un phénomène global et social : si, nous l'avons vu, une telle forme de régulation est adéquate au couplage « fordisme/société de consommation », elle s'impose à l'entrepreneur privé à travers la législation, elle-même reflet des conflits sociaux. Encore faut-il que de telles formes structurelles restent adéquates à l'accumulation intensive.

Or, celle-ci entre en crise latente dès la fin des années 60 : la généralisation du fordisme n'offre plus les gains de productivité globaux qui permettaient de garantir les avantages typiques du « segment primaire ». Pire, elle engendre dans les usines une « microconflictualité » qui se

développe à l'abri relatif de la stabilité des contrats salariaux. Il devient alors urgent pour le patronat de remettre en cause ces avantages statutaires. L'ouverture de la crise, avec l'accélération de la mobilité qu'elle impose au capital — donc au travail — rend encore plus urgente la remise en cause de la « rigidité » de l'emploi.

C'est ce que montre bien l'article le plus récent d'un des « fondateurs » de la théorie, M. Piore (72) : « Le dualisme originaire dans l'économie moderne est entre le travail et le capital. Le dualisme dans le marché du travail surgit quand des portions de la force de travail sont mises à l'abri des aléas et de la variabilité de la demande, et leurs exigences prises en compte a priori dans planification et le processus de décision. Elles deviennent sous cet aspect comme du capital ». Cette rigidification s'affirme en France, selon l'auteur, après mai 1968, et la réponse patronale à cette rigidification, et à la force ouvrière qu'elle traduit et encourage, prend la forme d'un redéveloppement du marché secondaire. Comme en Italie, ou comme aux Etats-Unis après les luttes ouvrières de 1937-1938, la dualité est « une réponse à une vague nationale, soudaine et spontanée, de militantisme ouvrier ». Et l'auteur de souligner que :

— la reconstruction d'un secteur secondaire est plus un « bricolage » qu'un « montage » (« found » rather than « made ») ;

— que ce qui alimente ce bricolage est l'existence de secteurs précapitalistes ou hors capitalistes ;

— que ce bricolage ne prend pas en France la forme d'une distinction entre petites et grandes entreprises, mais plutôt l'appel au travail intérimaire et à la sous-traitance.

Cependant, il est peu probable que ce « retour à la mobilité » se traduise tout simplement par un retour à la régulation concurrentielle du rapport salarial, tel qu'il s'était produit lors de la crise de 1930, avec la rupture des conventions collectives et la mise à pied généralisée des travailleurs surnuméraires. Ce comportement avait enclenché la catastrophique spirale dépressive où chômage et baisse des débouchés s'alimentent l'un l'autre. Le grand avantage de la régulation monopoliste du rapport salarial et de la « rigidité » est qu'elle enraye une telle spirale dépressive (73). Mais comment conserver les avantages macroéconomiques de cette rigidité tout en retrouvant les avantages microéconomiques de la mobilité ? La réponse se trouve sans doute dans l'autre volet de la régulation monopoliste du salaire : non pas la stabilité du contrat employeur/salarié (qui tend à être remis en cause), mais l'extension du salaire indirect. Les prestations sociales, qui couvraient 25,3 % du revenu disponible des ménages en 1973, en couvrent, en 1978, 30,8 % (soit 42,4 % des salaires versés) (74). D'où l'évolution divergente, sensible en 1979, du pouvoir d'achat des salaires nets (en légère baisse) et du revenu disponible des ménages (en légère hausse).

Va-t-on vers une nouvelle forme du rapport salarial, où la rémunération serait une affaire sociale et permanente, et l'utilisation de la main-d'œuvre une affaire privée et ponctuelle ? Cette solution apparamment élégante au dilemme semble se concrétiser en ce qui concerne plusieurs catégories du marché secondaire : les femmes (à travers les projets de salaire maternel), les jeunes (à travers les pactes pour l'emploi). Mais la transformation d'une grande partie de la population laborieuse en intérimaires assistés par l'Etat poserait sans doute d'énormes problèmes socio-politiques.. .et même macroéconomiques. Car la crise n'est pas seulement une crise de surproduction, mais plus fondamentalement une crise de l'extorsion du surplus. Le problème est plus aujourd'hui d'accroître la masse des profits (au détriment de la masse salariale) pour financer les nouveaux investissements, que de maintenir les débouchés pour des produits anciens. D'où la crise du financement des transferts sociaux : Sécurité sociale et Assedic.

## b) Réalité et importance du « segment périphérique » en France

Le point de vue de l'observateur étranger qu'est M. Piore recoupe largement celui du monde syndical. Cl. Beaulieu (75) distingue quant à elle quatre « segments », quatre cercles :

1) Noyau stable : travailleurs statutaires des entreprises principales (c'est-à-dire donneuses d'ordre).

2) Personnel statutaire des entreprises instables (sous-traitantes).

3) Intérimaires, vacataires, hors-statuts divers.

4) Travail noir.

Encore le troisième cercle contient-il bien des degrés :

• Les contrats à durée déterminée : ils représentent 1,4 % des personnels des entreprises de plus de 10 salariés... mais les « fins de contrat » représentaient 23 % des demandes d'emploi enregistrées en 1978 (76).

• Les intérimaires : ils représentent 1 % du temps salarié travaillé. Contrairement à l'avant-crise, où il s'agissait surtout de véritables intérimaires, remplaçant des salariés en congés, en particulier des femmes du tertiaire, il s'agit maintenant pour deux tiers des cas d'ouvriers engagés pour satisfaire la demande, mais sans l'engagement d'être conservés quand la demande fléchira.

• Les non-titulaires de la fonction publique. Comme on sait, c'est un secteur presqu'aussi mal connu que le travail clandestin.

• Les stagiaires des pactes pour l'emploi des jeunes, une des formules de salariat les moins stables et sans doute la moins coûteuse pour les employeurs.

On pourrait encore raffiner : la main-d'œuvre des firmes sous-traitantes (elles-mêmes servant souvent de paravent à l'employeur réel) peut être intérimaire (77)...

La loi de 1979 sur les contrats à durée déterminée (78) est trop récente pour qu'on ait une vue d'ensemble sur son application. Nous concentrerons donc notre attention sur deux aspects : le travail temporaire et la sous-traitance.

Sur le premier, le rapport Cousti (79) apporte une riche synthèse d'informations. Tout d'abord, il souligne le rôle social, et non technique, de sa généralisation : « Peu à peu émergent les fondements d'une nouvelle gestion rationnelle du personnel, fine, mobile, adaptable, centrée autour d'un noyau de salariés permanents, et qui tend à refouler vers l'extérieur (travail temporaire, contrats à durée déterminée, sous-traitance) les problèmes de la mobilté et ses conflits potentiels ». De ce caractère maintenant structurel du travail temporaire témoigne, on l'a vu, la prépondérance des hommes sur les femmes, des ouvriers sur les tertiaires, des sans-qualifications (60 %) sur les intérimaires qualifiés.

Quant au volume, le «1 % » peut sembler mince. Mais il doit être mis en perspective et nuancé.

• Mis en perspective. En 1974, les entreprises de travail temporaire employaient chaque jour 80 000 personnes. En 1978, le chiffre atteint 190 000. En Grande-Bretagne 7 %, au Japon 15 % de la main-d'œuvre. Mais en RFA (qui a recours à d'autres formes de segmentation) la part n'est que de 0,05 %.

• Nuancé. En fait, 56 % des intérimaires sont utilisés par 1,9 % des établissements. Qui sont-ils et pourquoi ? L'étude de F. Rérat (80) apporte une réponse. Quatre facteurs apparaissent déterminants pour une entreprise dans l'emploi d'intérimaires :

— la réponse aux marchés publics,

— l'appartenance aux branches de l'équipement,

— la taille,

— l'appartenance à un groupe.

On établit ainsi une typologie de l'emploi d'intérimaire qui souligne que les principaux buts recherchés sont : remédier aux surcoûts du travail et limiter les effectifs permanents. Dans le cas des grands établissements, il s'agit à la fois d'OS et d'ouvriers qualifiés. Mais dans le cas de petites et moyennes entreprises n'appartenant pas à un groupe, il s'agit surtout d'ouvriers qualifiés qu'elles ne pourraient pas recruter autrement.

Il apparaît ainsi clairement que, conformément aux remarques de M. Piore, ce sont en France les entreprises du segment « primaire » qui utilisent le plus cette forme du marché « secondaire » du travail.

Reste le problème de la sous-traitance. Mais qu'est-ce que la sous-traitance ?

— S'agit-il d'une sous-traitance « sur site » ? C'est-à-dire d'ouvriers utilisés sur le lieu de l'entreprise principale, mais n'appartenant pas à son personnel ? Il s'agit alors clairement d'un « segment secondaire », en pleine expansion. Citons les entreprises de nettoyage, une « nouvelle branche industrielle » qui compte déjà, en 1979, 140 000 actifs. Mais n'oublions pas que les services informatiques, la maintenance des appareillages perfectionnés, sont eux aussi sous-traités. Il s'agit alors d'un segment hautement qualifié et stable, qui n'a rien de « secondaire ».

— L'ambiguité est à son comble quand il s'agit de la sous-traitance hors-site, où des établissements juridiquement autonomes fournissent des pièces à la commande d'un donneur d'ordre. On distingue traditionnellement « sous-traitance de capacité » et « sous-traitance de spécialité ». Dans le premier cas, il s'agit par définition d'absorber les à-coups que la rigidité des effectifs de l'entreprise donneuse d'ordre lui interdirait d'assurer sans embauche : donc clairement du « segment secondaire ». Dans le second cas, au contraire, le « sous-traitant » a statut de fournisseur, parfois d'un produit stratégique sur lequel il peut être en position de monopole.

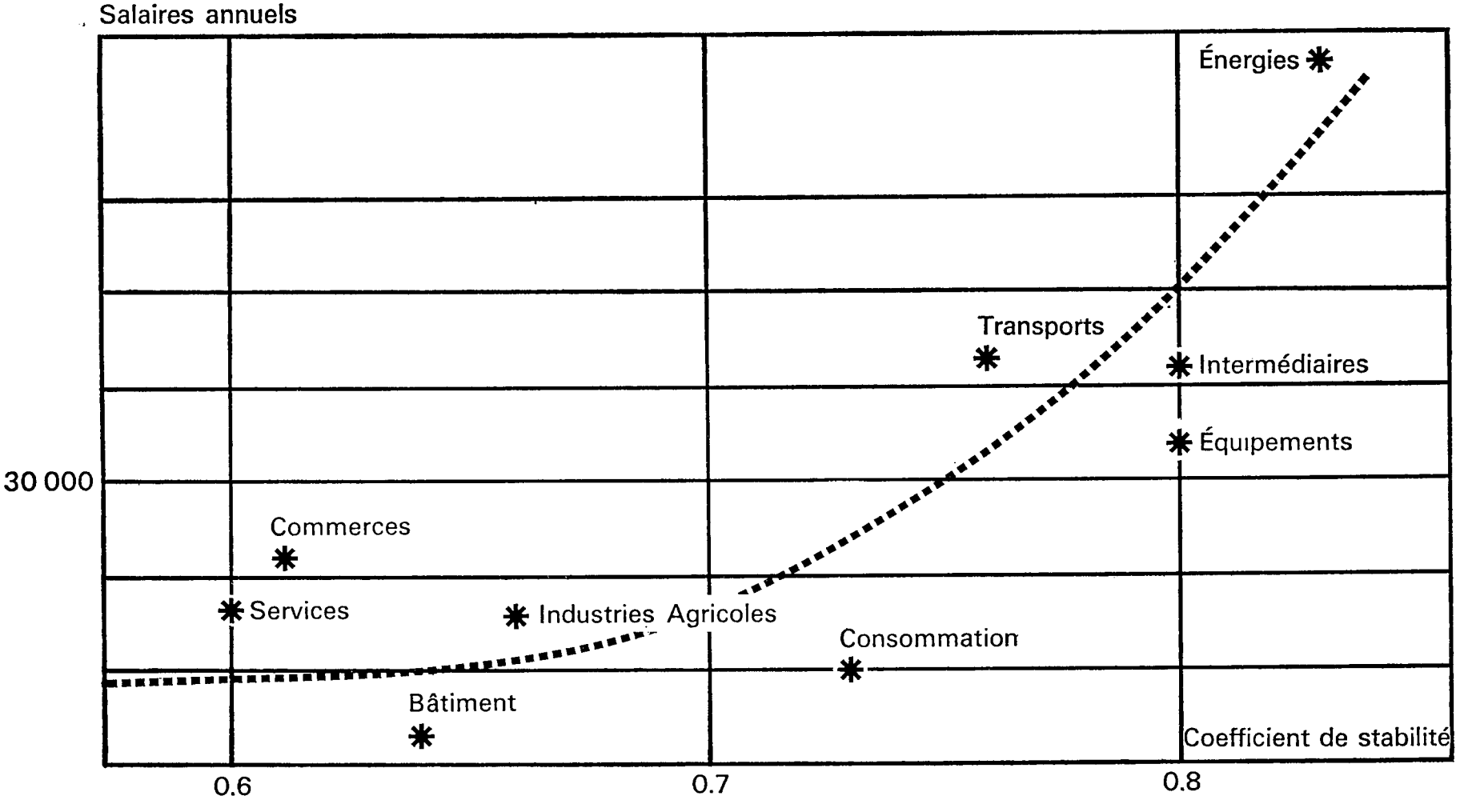
Mais la réalité présente toutes les nuances entre ces deux pôles. C'est cela qu'il faudra examiner dans les études sectorielles.

Reste à évaluer l'intérêt que trouvent les entreprises à l'accroissement de la mobilité du salariat. C'est ce que tente J.-L. Roos (81). Il établit un « coefficient de stabilité » (salariés en fin d'année/salariés en cours d'année), et constate une corrélation positive, par secteur, entre stabilité et salaire (graphique 21). Le bâtiment et les industries d'équipement y apparaissent fortement contrastés (quoique, dans les deux cas, à un niveau de salaire plus bas que celui que laisserait attendre le niveau de mobilité). Mais le découpage sectoriel n'est pas le plus pertinenl : la stabilité augmente fortement avec la taille de l'entreprise (de 0,6 pour les moins de 100 salariés à 0,8 pour les plus de 5 000 salariés). On retrouve la segmentation par la taille, les grandes entreprises compensant leur « rigidité » par le recours à l'intérim et la sous-traitance.

Mais l'effet de la mobilité n'est pas seulement la baisse relative du salaire : c'est surtout l'ajustement de la masse salariale aux besoins

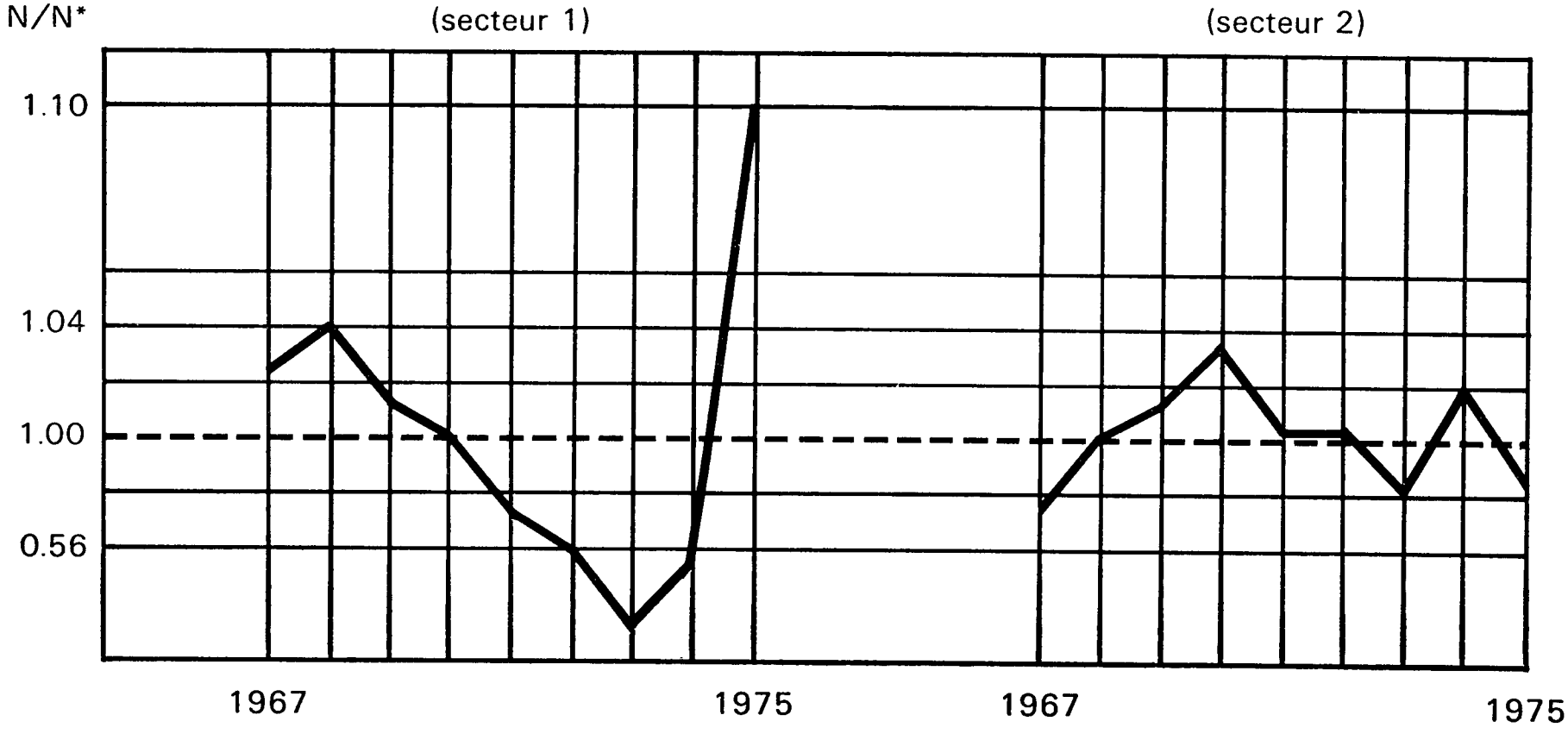
Graphique n° 21

**LIAISON SALAIRE-MOBILITE**




*Source . Roos — Thèse complémentaire*

Graphique n° 22




**Source :** Roos : Thèse complémentaire.

de la production. Plus précisément, J.-L. Roos établit économétriquement le regroupement des secteurs en deux segments selon la mobilité : « Deux groupes d'activités caractérisés par la mobilité relative de leur main-d'œuvre peuvent être isolés : le premier à faible mobilité, fortement capitalistique, concentré et oligopolistique, avec un processus de travail organisé et un ajustement de l'emploi à la production lent ; le second à forte mobilité, faiblement capitalistique, peu concentré et en situation de concurrence, sans organisation du processus de travail et avec un ajustement rapide de l'emploi à la production ». Cette différence dans l'ajustement de l'emploi à l'activité est clairement illustré par le graphique 22 (où N représente l'emploi effectif, N* l'emploi théoriquement nécessaire).

D'un point de vue diachronique enfin, la hausse générale de la mobilité de 1969 à 1977 permet, selon J.-L. Roos, de diminuer la hausse des salaires de 4 %. Or (Salais l'indiquait et Roos le confirme), la hausse de la mobilité s'accompagne d'une hausse du chômage. Ainsi apparaît une nouvelle interprétation possible de la « relation de Phillips » entre inflation et chômage, déjà soulignée par R. Boyer et J. Mistral (82).

## 3 - Marché du travail et internationalisation : quelques questions

Jusqu'ici, nous avons examiné dans le cadre national les effets spatiaux de la décomposition du procès de travail (c'est la mise en place de circuits de branche) et de la segmentation dans le marché du travail. Comme ces deux phénomènes expriment l'articulation de l'accumulation capitaliste avec la persistance et la reproduction de rapports sociaux spécifiques (pré-capitalistes, extra-capitalistes ou archéo-capitalistes), il n'y a aucune difficulté à introduire la dimension internationale dans cette analyse. Ce qu'on appelle communément le Tiers monde est en effet un ensemble de formations sociales nationales où la dominance d'un capital étranger intègre la persistance de tels rapports sociaux.
Ce qui amène à poser deux questions, dont nous ne ferons ici qu'effleurer la réponse, réservant l'approfondissement aux études sectorielles.

- Vers l'internationalisation des circuits de branches ?

La distinction entre régions de type I, II, II, peut aisément (mais grossièrement) être mise en correspondance avec une partition entre nations : grandes puissances technologiques, pays de vieille industrialisation, « pays neufs » d'industrialisation récente. Ne risque-t-on pas de voir glisser vers ce type de pays les emplois créés depuis vingt ans dans les régions françaises du type III ? Et quelle part des activités de conception restera-t-il alors en France ? C'est ce que nous étudierons plus particulièrement à propos du secteur automobile.

- Quelle place jouera l'immigration dans le « segment secondaire » du marché du travail ?

Globalement, l'immigration peut être considérée comme l'utilisation « à domicile », par le captial d'un pays développé, de la persistance de modes non-capitalistes de reproduction de la force de travail dans les pays dominés. Tout particulièrement intéressante, d'un point de vue économique, est l'existence d'une fraction du salariat qui non seulement apparaît « naturellement mobile », mais encore ne se reproduit pas entiè-

rement à travers le mode de production local. Outre que le salaire direct peut être beaucoup plus faible (surtout à cause de la place occupée par ces travailleurs dans la segmentation des procès de travail), d'importantes économies peuvent être réalisées sur le salaire indirect (éducation, entretien de la famille, vieillesse). Pour cette raison, l'immigration constitue la source idéale pour le « segment secondaire » et il est exclu que l'économie française renonce à cet avantage (83). Tout au plus la législation cherchera-t-elle à accentuer la mobilité de cette main-d'œuvre : alors que les circulaires Marcellin et Fontanet du début des années 70 visaient à maîtriser les flux migratoires, les projets de loi Bonnet et Stoléru ont visé plus récemment à pouvoir jouer sur les stocks.

Il ne faut pas penser cependant que toute l'immigration est destinée à occuper le « dernier cercle » du segment secondaire. D'abord parce que, on l'a vu, la parfaite mobilité a des effets macroéconomiquement nuisibles quand elle se généralise : et il y a en France 4 millions d'immigrés vivant sur 1,8 million de salaires (84). Mais surtout la non-intégration absolue de l'immigration poserait à terme des problèmes démographiques et pèserait sur la structure globale des qualifications.

Il faut donc s'attendre, concurremment à une extension de la délocalisation internationale du travail déqualifié, au maintien global d'une population « immigrée » (où la seconde génération prendra en fait une part croissante), qui se différenciera elle-même : une fraction plus stable (dans sa résidence sinon dans son emploi) et une fraction mobilisable et refoulable au gré de la conjoncture.

Deuxième partie

# L'AUTOMOBILE

Ce n'est pas un hasard si le principe d'organisation du travail combiné avec un mode de consommation qui caractérise l'accumulation intensive porte le nom d'un constructeur d'automobiles : le *fordisme.* Car c'est bien la branche automobile qui vit la naissance de cette « logique endogène », décrite dans la première partie, où les gains de productivité, permis par la parcellisation des tâches, le travail à la chaîne et la mécanisation, exigent l'extension au salariat lui-même des débouchés de la production.

Et ce n'est pas un hasard non plus si le nom de ce constructeur est américain : Henry Ford I. Gadget de luxe dérivé de la branche de la carrosserie (au sens premier), l'automobile est certes fille de la vieille Europe. Et dès le début du siècle, aux Etats-Unis d'abord, en Europe ensuite, le taylorisme (c'est-à-dire la simple systématisation du savoir-faire ouvrier par les services de l'Organisation scientifique du travail) est introduit dans l'automobile contre la résistance d'ouvriers très qualifiés, au geste quasi-artisanal (85). Mais c'est à la date même où Renault introduit le taylorisme, après la défaite de ses ouvriers lors de la grève de 1912, qu'Henry Ford lance aux Etats-Unis la première chaîne de montage (86), cet enchaînement de machines automatiques servi par des ouvriers déqualifiés. Et c'est le même Henry Ford qui écrira :

*« Toutes les affaires des richards ne suffiraient pas pour faire vivre une seule industrie. La classe qui achète est, chez nous, la classe laborieuse, il est nécessaire qu'elle devienne notre classe « aisée » si nous voulons écouler notre énorme production. »* (87)

En réalité ces paroles prophétiques ne trouvent pas véritablement leur concrétisation avant la seconde guerre mondiale. Même aux Etats-Unis c'est essentiellement la petite bourgeoisie qui bénéficiera de la « révolution de la Ford T » (88). A plus forte raison en France, où la classe ouvrière n'est motorisée qu'à 8 % encore en 1954. C'est donc à l'après-guerre que se bornera cette étude sectorielle. Nous étudierons d'abord

l'extraordinaire réussite de l'automobile, tout particulièrement en France, aux beaux jours du fordisme, et jusque dans sa crise qui se déroule sous nos yeux. Puis nous observerons l'accumulation des nuages, ceux-là même (et cela n'a rien d'étonnant) qui pèsent sur l'ensemble du régime d'accumulation intensive : le fléchissement des gains de productivité et les dangers nés de l'internationalisation. Nous étudierons enfin les nouvelles tendances du déploiement spatial du secteur.

# I - LE FLEURON DU FORDISME

« L'automobile », quelle que soit l'extension que l'on donne à ce terme (voir l'encadré), représente en gros le quart des industries d'équipement. Plus précisément, elle représente (si l'on en exclut les pièces et les véhicules utilitaires) le gros de la fraction « biens de consommation durables » de ces industries. Or nous savons que, si les industries d'équipement se sont développées les plus vite, les industries de la section I se sont en France moins mécanisées mais plus développées que les industries de consommation tout au long du « régime de transition » 1955-1968. La raison en est double :

• dans le cas des « industries intermédiaires » et de l'énergie, la mécanisation des « process » était acquise au départ.

• dans le cas des industries « fordistes » de l'amont, celles qui fabriquent les équipements professionnels, il est logique qu'elles soient plus qualifiées et moins mécanisées, puisqu'elles représentent justement dans la division du travail le moment de l'incorporation du savoir-faire à la machinerie.

Qu'en est-il dans le cas de l'industrie automobile, à l'intérieur des industries d'équipement ? Le tableau 1, tiré de l'étude d'A. Azouvi (89), confirme ce que l'on pouvait attendre : globalement, les industries d'équipement voient leur intensité capitalistique croître plus faiblement que l'ensemble des industries de transformation, mais l'automobile, fleuron de fordisme, voit croître plus vite son capital fixe par tête. Après 1968 ces traits s'accentuent encore : en 1974, le capital par tête dans l'automobile, qui était inférieur en 1959 à la moyenne des industries d'équipement, la dépasse de 20 %. Inversement, et conformément à la logique du fordisme, si la qualification déclarée croît dans les industries mécaniques où « s'incorpore » le savoir-faire, (54,9 % d'OP en 1967, 59,6 % en 1974), elle décroît (malgré les reclassifications arrachées par la lutte syndicale) dans l'automobile (de 49,6 % à 48,7 %).

Tableau n° 1

**IMPORTANCE ET STRUCTURE DE LA BRANCHE**

| | Automobile AUT | Industries d'équipement EQ | Industries de transformation T (1) | Taux de croissance annuel (en %) | | | Importance de la branche (en %) | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | AUT | EQ | T | AUT/EQ | AUT/T |
| Production (millions de F 1970) | | | | | | | | |
| 1959 | 14 876 | 62 126 | 251 096 | 8,2 | 8,5 | 6,3 | 23,9 | 5,9 |
| 1974 | 48 586 | 211 313 | 626 459 | | | | 23,0 | 7,8 |
| Valeur ajoutée (millions de F 1970) | | | | | | | | |
| 1959 | 7 005 | 31 833 | 130 991 | 8,5 | 8,6 | 6,4 | 22,0 | 5,3 |
| 1974 | 23 882 | 109 505 | 331 057 | | | | 21,8 | 7,2 |
| Capital par actif (milliers de F 1970) | | | | | | | | |
| 1959 | 35,3 | 37,0 | 42,8 | 6,0 | 4,5 | 5,4 | 95,4 | 82,5 |
| 1974 | 85,0 | 71,5 | 94,4 | | | | 118,9 | 90,0 |
| Commerce extérieur (Exp.-Imp.)/Prod. (en %) | | | | | | | | |
| 1959 | 29,8 | 10,2 | 5,3 | | | | | |
| 1974 | 21,8 | 4,5 | 1,3 | | | | | |
| Productivité (milliers de F 1970) | | | | | | | | |
| 1959 | 26,8 | 23,5 | 25,2 | 5,5 | 5,9 | 5,4 | | |
| 1974 | 59,5 | 55,6 | 55,6 | | | | | |
| Emploi salarié (en milliers) | | | | | | | | |
| 1959 | 255,7 | 1 320,6 | 5 207,3 | 3,0 | 2,6 | 0,9 | 19,4 | 4,9 |
| 1974 | 398,2 | 1 936,4 | 5 958,4 | | | | 20,6 | 6,7 |
| Ouvriers/Effectif total (%) | | | | | | | | |
| 1962 | 78,6 | 74,7 | 77,6 | | | | | |
| 1974 | 79,5 | 72,1 | 72,8 | | | | | |
| Ouvriers qualifiés/Ouvriers (%) | | | | | | | | |
| 1967 | 49,6 | 53,3 | 42,9 | | | | | |
| 1974 | 48,7 | 54,7 | 49,7 | | | | | |
| Ouvrières/Total ouvriers (%) | | | | | | | | |
| 1962 | 12,3 | 15,2 | 26,9 | | | | | |
| 1974 | 16,5 | 18,8 | 28,5 | | | | | |
| Taux de cash flow (%) | | | | | | | | |
| 1959 | 20,6 | 16,2 | | | | | | |
| 1973 | 19,8 | 17,8 | | | | | | |

(1) Intermédiaires + Equipement + Consommation + IAA.

**Source :** Azouvi, collections de l'INSEE : E 58.

### L'AUTOMOBILE DANS LA NOMENCLATURE

Il existe trois nomenclatures statistiques en France où figure « l'automobile » (mis à part la nomenclature Fresque dite « en U » où elle est noyée dans les industries d'équipement).

• La branche « automobile » de la Comptabilité nationale, base 1962. C'est celle à laquelle se réfère A. Azouvi (89). En 1974 elle compte 398 200 salariés.

• La branche « automobiles, cycles » de la NAE (26), qui comprend en plus la « réparation de véhicules automobiles ». Les effectifs, d'après les DAS, se montent à 503 600 salariés.

• La branche « automobile et matériel de transport terrestre » de la NAP (31 au niveau 100, d'où dérive la T 16 au niveau 40 de la Comptabilité nationale, base 71), dont les effectifs se montent en 1974 à 453 000 salariés. C'est la nomenclature utilisée par M. Vincenau (93) et les enquêtes entreprises du STISI.

Cette branche se décompose de la manière suivante :
(effectifs par secteurs d'entreprises, en 1976, d'après le STISI) :

| | | |
|---|---|---|
| 31.11 | Construction de voitures particulières | 52,3 % |
| 31.12 | Caravanes et remorques de tourisme | 0,9 % |
| 31.13 | Pièces et équipements spécifiques pour automobiles | 25,9 % |
| 31.14 | Construction de véhicules utilitaires | 8,1 % |
| 31.15 | Carrosserie, bennes, remorques autres que de tourisme | 4,3 % |
| 31.16 | Fabrication de cycles et moto-cycles | 2,3 % |
| 31.17 | Pièces et équipements pour cycles | 2,1 % |
| 31.21 | Matériel ferroviaire | 4,1 % |

Comme on le voit, la comparaison d'une étude à l'autre (et surtout d'un pays à l'autre) appelle la plus grande prudence. Ajoutons que même les « équipements spécifiques » échappent largement au décompte. Ainsi, en particulier, la fabrication de chaînes de transmission, de roulements, d'accumulateurs, de fils et câbles pour automobiles, de pneumatiques et de glaces et pare-brise relèvent, en France, des activités « Fonderie et travail des métaux », « Construction électrique », « Caoutchouc-plastiques » et « Verre » et ne figurent donc pas dans les statistiques publiées par le STISI (c'est-à-dire le groupe 31.13).

Cette montée du capital par tête aurait posé de difficiles problèmes de rentabilisation sans la généralisation du travail en équipe (tableau 2). Sans elle, la substitution capital-travail aurait atteint 7,5 % par an. Malgré cela, la productivité apparente du capital stagne de 1959 à 1968, s'élève jusqu'à 1970, puis s'enfonce au rythme de — 4,4 % par an de 70 à 74 : l'automobile, comme toutes les industries fordistes, est alors entrée dans la zone où l'approfondissement du fordisme devient « coûteux », ce qui est l'une des origines de la crise.

Tableau n° 2

**LE TRAVAIL EN EQUIPES**

(Nomenclature AEAS : Construction de machines)1

| | 1959 | 1963 | 1970 | 1974 |
|---|---|---|---|---|
| Ensemble | 14,7 | 20,4 | 29,1 | 39,3 |
| dont : | | | | |
| En 2 équipes | | 89,8 | 92,9 | 91,6 |
| 3 équipes | | 9,0 | 7,0 | 7,7 |
| 4 équipes et plus | | 1,2 | 0,1 | 0,6 |

(1) La « Construction de machines » de la nomenclature AEAS regroupe :
— construction de machines, section 21 de la NAE, 280 000 salariés en 1970 ;
— automobile, section 26 de la NAE, 540 000 salariés ;
— construction navale et aéronautique, sections 25 et 27 de la NAE, 180 000 salariés.

**Source :** ministère du Travail.

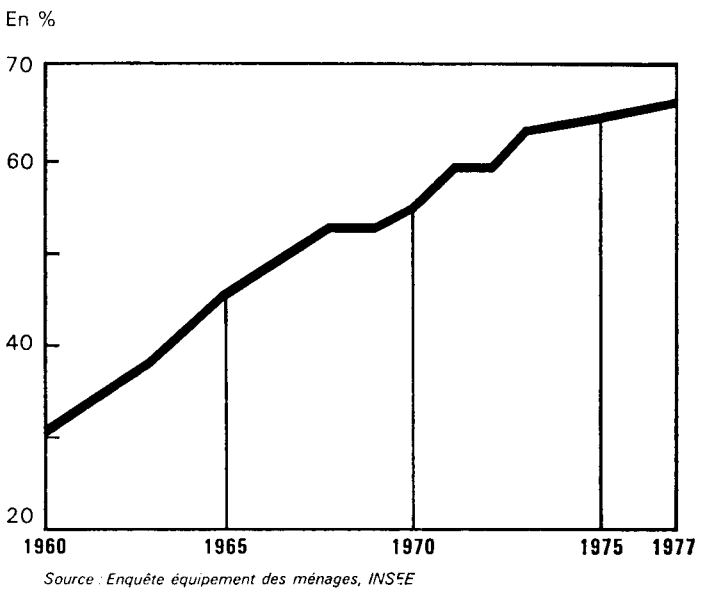
Dans l'automobile, le travail posté est beaucoup plus généralisé que le donnent à penser les données agrégées ci-dessus. En 1974, l'utilisation d'une nouvelle nomenclature a permis d'individualiser la branche : 58,3 % des ouvriers y travaillaient en équipes. On ne peut malheureusement fournir d'indications précises du même ordre en évolution. Mais l'ampleur de la croissance des postés de la branche agrégée entre 1963 et 1974 (+ 180 000), jointe à la faible augmentation du nombre d'ouvriers dans « Navale et aéronautique » et « Construction de machines » porte à croire que l'essentiel de la généralisation du travail en équipes a concerné l'automobile.

Quant à la croissance de la productivité horaire, elle s'établit à 8,5 % l'an de 1967 à 1973 (90). Elle s'affaisera — un an avant toutes les autres — avec la crise de 1974 du fait de « l'inertie » des effectifs. La suite est plus complexe, et sera examinée ultérieurement.

Si donc les effectifs de la branche croissent, c'est que ses débouchés croissent plus vite que ceux des autres biens de consommation, et non parce que la productivité croît moins vite. Et de fait, c'est la croissance en volume des débouchés qui tire l'emploi.

Graphique n° 1

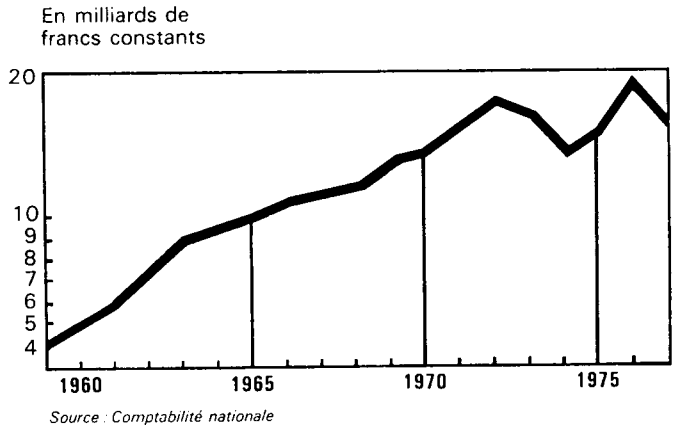
**EVOLUTION DU TAUX D'EQUIPEMENT DES MENAGES EN AUTOMOBILES**




*Source : Enquête équipement des ménages, INSEE*

Graphique n° 2

**LES ACHATS D'AUTOMOBILES PAR LES MENAGES**




*Source : Comptabilité nationale*

Tableau n° 3

**POURCENTAGES DES MENAGES POSSEDANT AU MOINS 2 VOITURES EN 1977**

| Pays | Pourcentage |
|---|---|
| Etats-Unis | 26,8 % |
| France | 13,4 % |
| Italie | 11,5 % |
| Grande-Bretagne | 9,7 % |
| Allemagne Fédérale | 8,2 % |

**Source :** A. Bahier : Analyse financière, n° 37, 1979.

Tableau n° 4

**CONTRIBUTION DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE A LA CROISSANCE ET A L'EMPLOI**

| | Ecart moyen entre le taux de croissance annuel de la branche et le taux de croissance de l'ensemble de l'industrie (en %) entre | | Emplois créés (en miliers) entre | | Emplois (en milliers) |
|---|---|---|---|---|---|
| | 1970 et 1973 | 1973 et 1977 | 1970 et 1974 | 1974 et 1977 | en 1977 |
| Biens Intermédiaires | — 0,6 | — 2,2 | + 113 | — 100 | 1 633 |
| *dont :* sidérurgie | — 3,6 | — 5,5 | + 7 | — 13 | 201 |
| Biens de consommation | — 0,8 | — 0,8 | + 4 | — 147 | 1 491 |
| *dont :* textile habillement | — 1,9 | — 3,2 | — 47 | — 87 | 626 |
| Biens d'équipement et de consommation durable | + 1,3 | + 2,7 | + 223 | — 20 | 1 937 |
| *dont :* matériel de transport terrestre | + 2,0 | + 1,7 | + 73 | + 21 | 528 |

**Source :** M. Sauzay : Analyse financière, n° 37, 1979.

Débouchés intérieurs, d'abord. Plus peut-être que partout ailleurs, la « logique endogène » du fordisme profite à l'automobile française. « Les Français aiment la bagnole » : ce mot du président Pompidou se confirme à la lecture des graphiques 1 et 2 et du tableau 3. Malgré un revenu par tête inférieur à ce qu'il est en RFA, la motorisation et même la bimotorisation sont supérieurs en France : l'automobile semble y jouer, comme en Italie, un rôle de dérivatif sociologique. Certes, en 1973 comme en 1978, les dépenses automobile n'ont pas dépassé 3,3 % du budget des ménages (contre 7,8 pour l'habillement-textile hors TVA) (91). Mais pour donner un ordre de grandeur, on peut signaler qu'une politique de pure et simple répercussion de la hausse de la « ponction pétrolière » sur les ménages aurait impliqué selon certaines études, une réduction de leur consommation de 4 % en 1980 (92).

Débouchés extérieurs ensuite. Comme nous le verrons, l'automobile française est fort bien placée sur le marché mondial. Notons toutefois que, comme le remarque M. Vincenau (93), « les exportations ne « tirent » qu'assez exceptionnellement la production, et la croissance en volume des exportations est plus faible que celle du marché intérieur ». Cela ne signifie pas que les performances à l'exportation n'ont pas une importance décisive. Mais cela vient confirmer ce qui avait été signalé dans la

première partie : l'énorme risque qu'il y aurait à sacrifier, au nom de « l'austérité impliquée par la compétitivité », la croissance du pouvoir d'achat intérieur.

Toujours est-il que, moyennant une baisse des horaires de travail, la croissance des débouchés fait plus que compenser la hausse de la productivité, et l'automobile demeure, jusque dans la crise, un secteur créateur d'emplois et l'un des seuls, comme le montre le tableau 4 (94). Encore faut-il distinguer : dans le secteur « matériel de transport » dont il est ici question (NAP 31 en niveau 100) tout ne se développe pas à même vitesse. Même en écartant le sous-secteur du matériel ferroviaire, on constate que pour l'essentiel la croissance de l'emploi reste portée par la construction de voitures particulières (voir tableau 5). La croissance des effectifs dans la construction de voitures particulières contraste avec la décroissance des véhicules utilitaires, et la stagnation des équipementiers.

Tableau n° 5

**EFFECTIFS DES SOUS-SECTEURS DE L'AUTOMOBILE**

(en milliers)

| | Code NAP 31 | 1974 | 1978 |
|---|---|---|---|
| Construction de véhicules | | | |
| V. utilitaires | 14 | 44 | 41 |
| V. particulières | 11 | 257 | 295 |
| Construction de cycles et motocycles | 16 | 13 | 10 |
| Construction de caravanes, carosseries, bennes, remorques | 12 + 15 | 25 | 27 |
| Construction de pièces et équipements | 13 + 17 | 143 | 151 |

**Source** : STISI et Enquêtes Emploi.

Cette création d'emploi va-t-elle se poursuivre ? C'est ce que nous allons étudier. Mais il faut auparavant souligner de quel type d'emplois il s'agit.

Essentiellement, et jusqu'à présent, il s'agit d'emplois ouvriers et déqualifiés. La proportion d'ouvriers tourne depuis 1962 autour de 80 %, de 4 points supérieure à celle de l'industrie d'équipement, avec une qualification décroissante jusqu'à 1968, puis stable. De toutes façons, la qualification déclarée dépend largement du poids et de la tradition des luttes syndicales. Ainsi, la qualification « P1 de fabrication » agit comme une soupape de sécurité face aux luttes d'OS. Quant à la part des étrangers, elle passe de 8,4 à 16 % dans les effectifs de 1967 à 1973 (23 % à cette date parmi les ouvriers). Les femmes restent peu nombreuses (de 12,5 à 16,5 % parmi les ouvriers dans la même période) et sont surtout OS en sellerie (95).

Pour finir ce panorama de l'industrie automobile, mentionnons l'importance indirecte acquise par l'automobile dans le système économique français, tant dans la production que par l'ensemble des flux suscités par la consommation d'automobile (tableau 6, graphique 3).

Graphique n° 3

**LES FLUX LIES A LA CONSOMMATION AUTOMOBILE**

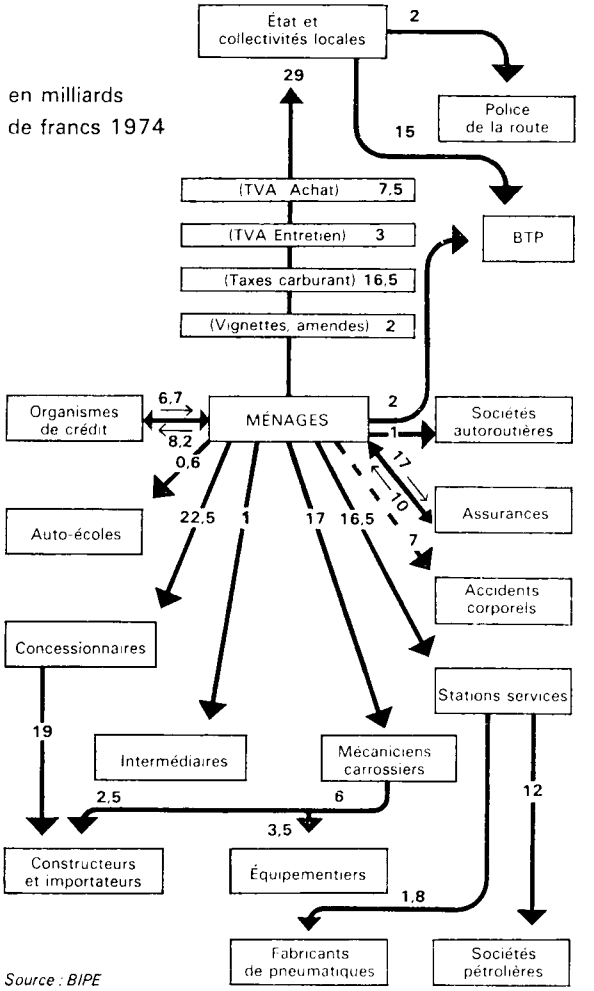



Tableau n° 6

**PRODUITS CONSOMMES PAR L'AUTOMOBILE (S 311)**

| | En % des ressources pour le produit considéré |
|---|---|
| Produits sidérurgiques (S 10) | 10,5 |
| Produits de la 1re transformation de l'acier (S 11) | 10,7 |
| Produits de l'industrie du verre (S 16) | 6,6 |
| Produits de la fonderie (S 20) | 29,1 |
| Produits du travail des métaux (S 21) | 7,5 |
| Pneumatiques et autres produits en caoutchouc (S 52) | 14,6 |
| Construction automobile (S 311) | 11,5 |
| Cuirs et peaux (S 451) | 8,0 |

**Source :** Vincenau : Economie et Statistique, n° 104, 10-1978.

Nous sommes maintenant à même d'évaluer l'importance des menaces qui pèsent sur cette industrie. Nous écarterons du champ de notre étude la production des véhicules utilitaires, malgré son importance dans l'aménagement du territoire, étant donnée son poids dans les régions Rhône-Alpes et Basse-Normandie. Tout d'abord parce que cette activité, malgré ses liens étroits avec la branche des voitures particulières, appartient à la section productrice des biens d'investissements, et obéit à une logique différente. D'autre part elle est en France le fait d'une seule entreprise : Renault-Véhicules-Industriels, produit de la fusion de SAVIEM et BERLIET. Le camion en France, c'est avant tout l'histoire de cette fusion difficile. Or le propos de cette étude n'est pas l'analyse d'un secteur pour lui-même, encore moins d'une firme particulière, mais la comparaison de trois secteurs typiques, dans le but d'éclairer les problèmes généraux du redéploiement.

# II - LES NUAGES QUI S'AMONCELLENT

De 1958 à 1978, malgré cinq ans de crise, la production mondiale aura triplé (tableau 7 et 8). Triplement en vingt ans : c'est le chiffre caractéristique du régime d'accumulation intensive de l'après-guerre. Mais il vaut la peine d'examiner les choses de plus près.

Tableau n° 7

**EVOLUTION DE LA PRODUCTION MONDIALE DE VOITURES PARTICULIERES ET COMMERCIALES**

**(en milliers de véhicules)**

| | 1959 | | 1973 | | 1978 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | % | Nombre | % | Nombre | % |
| Etats-Unis | 5 599,5 | 51,7 | 9 667,2 | 32,5 | 9 175,8 | 29,3 |
| Japon | 78,6 | 0,7 | 4 470,5 | 15,0 | 5 976,0 | 19,1 |
| Allemagne Fédérale | 1 503,4 | 13,9 | 3 648,7 | 12,3 | 3 890,0 | 12,4 |
| France | 1 121,5 | 10,4 | 2 866,7 | 9,6 | 3 111,4 | 9,9 |
| Pays Socialistes (1) | 239,8 | 2,2 | 1 521,0 | 5,1 | 2 176,0 | 7,0 |
| dont URSS | 141,4 | 1,3 | 915,0 | 3,1 | 1 300,0 | (4,8) |
| Italie | 470,7 | 4,4 | 1 823,3 | 6,1 | 1 508,6 | 4,6 |
| Grande-Bretagne | 1 190,0 | 11,0 | 1 747,3 | 5,9 | 1 222,9 | 3,9 |
| Canada | 301,8 | 2,8 | 1 226,7 | 5,1 | 1 162,3 | 3,7 |
| Espagne | 38,5 | 0,4 | 706,4 | 2,1 | 986,0 | 3,2 |
| Brésil (1) | 15,1 | 0,1 | 600,0 | 2,0 | 800,0 | 2,6 |

(1) Estimations pour 1978.

**Source :** Bahler, op. cit.

Tableau n° 8

## IMMATRICULATIONS DE VOITURES PARTICULIERES DANS LES PRINCIPAUX PAYS CONSOMMATEURS
### (Pays d'Europe de l'Est non compris)

(en milliers de véhicules)

| | 1959 | 1973 | 1977 |
|---|---|---|---|
| France | 564,4 | 1 745,8 | 1 907,0 |
| Allemagne Fédérale | 827,7 | 2 031,0 | 2 561,3 |
| Italie | 253,3 | 1 449,1 | 1 219,2 |
| Grande-Bretagne | 657,3 | 1 661,6 | 1 323,5 |
| Pays-Bas | 76,8 | 429,9 | 548,6 |
| Belgique - Luxembourg | 101,2 | 341,0 | 443,9 |
| Danemark | 52,2 | 122,0 | 141,2 |
| Irlande | 10,2 | 74,1 | 81,2 |
| Sous-total Marché Commun | 2 543,1 | 7 854,5 | 8 225,9 |
| Espagne | 37,8 | 567,4 | 635,8 |
| Portugal | 15,1 | 79,0 | 76,5 |
| Suède | 169,0 | 225,7 | 241,4 |
| Norvège | 20,1 | 89,0 | 145,2 |
| Finlande | 21,3 | 116,4 | 88,8 |
| Suisse | 69,6 | 238,7 | 234,2 |
| Autriche | 54,9 | 187,0 | 295,9 |
| Turquie | 3,4 | 53,8 | (*) 90,0 |
| Grèce | 3,3 | 44,4 | 109,7 |
| Sous-total « Autres pays d'Europe de l'Ouest » | 394,5 | 1 601,3 | 1 917,5 |
| Total Europe de l'Ouest | 2 937,6 | 9 455,8 | 10 143,4 |
| USA | 6 041,3 | 11 351,0 | 10 751,9 |
| Canada | 425,0 | 935,5 | 992,5 |
| Japon | 73,0 | 2 933,6 | 2 500,1 |
| Australie | | 459,9 | 426,7 |
| Nouvelle Zélande | | 102,6 | 61,8 |
| Brésil | | 559,8 | 697,1 |
| Mexique | | 178,2 | 194,5 |
| Argentine | | 218,6 | 151,3 |
| Venezuela | | 66,9 | 99,6 |
| Colombie | | 21,3 | 27,3 |
| Arique du Sud | | 229,4 | 166,8 |
| Nigéra | | 27,8 | 91,5 |

(*) Estimations.

**Source :** Bahier, op. cit.

## 1 - La rupture de la logique fordiste à l'échelle mondiale

Tableau n° 9

**CROISSANCE DES IMMATRICULATIONS**
**(Taux annuel)**

| | 1959-1973 | 1973-1978 |
|---|---|---|
| France | 8,4 | 2,2 |
| CEE | 8,4 | 2,0 |
| Etats-Unis + Canada | 4,7 | — 0,5 |
| Japon | 30 | — 0,5 |

**Source** : Bahier, op. cit.

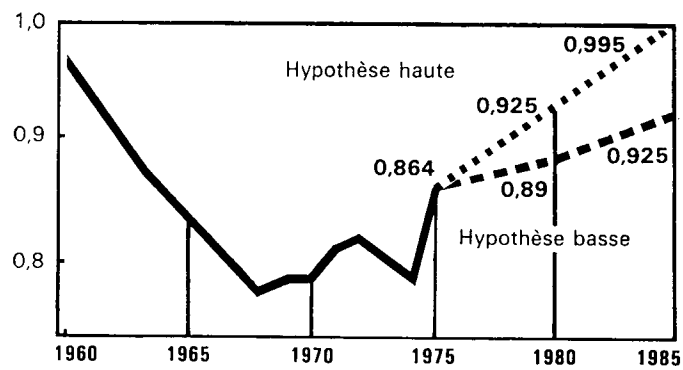
Les rythmes d'extension des marchés marquent une cassure en 1973. La stagnation est marquée (voir tableaux 8 et 9) pour tous les pays industrialisés, la chute est même brutale pour des pays tels que l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Argentine, l'Afrique du Sud, seuls croissent le Brésil (au rythme de + 4,7 %) et surtout le Nigéria (+ 27 %, mais cela représente une faible valeur absolue).

Globalement, on peut donc dire que le marché mondial cesse de croître. Il y a là bien sûr un cas particulier de la stagnation mondiale qui traduit la crise général du régime d'accumulation en vigueur. Mais il y a aussi des conditions propres à l'automobile.

D'abord la hausse du prix relatif des automobiles (graphique 4). Le ralentissement de la productivité globale des facteurs (travail et capital fixe ou circulant) frappe l'automobile comme les autres industries fordistes dès la fin des années 70. La mutation technique qui s'annonce exige dans un premier temps d'énormes investissements en capital fixe (robots,

Graphique n° 4

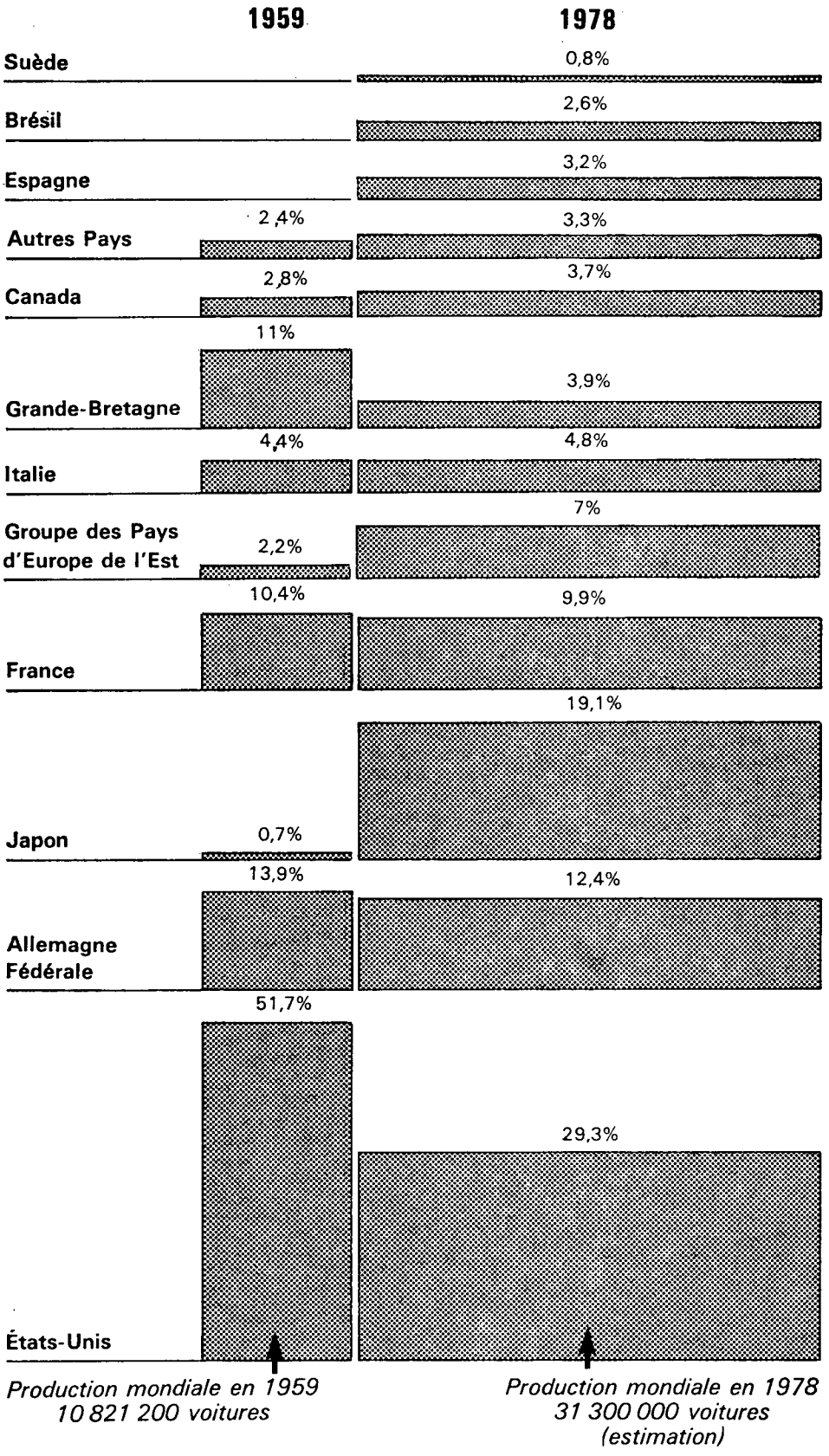
**HYPOTHESES D'EVOLUTION DU PRIX RELATIF DES VEHICULES NEUFS**




*Source : GLAUDE (1977).*

Graphique n° 5

**EVOLUTION DE LA PRODUCTION MONDIALE DE VOITURES PARTICULIERES**




**Source :** Bahler, op. cit.

fabrication de composants, etc.) et surtout en recherche et développement (ces dépenses visant à diminuer la pollution et la consommation de pétrole). Cette fixation de capital exige en toutes hypothèses une hausse des cash-flow qui se traduit par une hausse des prix relatifs (sur un marché oligopoliste). Cette hausse s'ajoute à celle du prix de l'essence, et accélère le ralentissement de la consommation dans un contexte mondial de stagnation des revenus. D'autant plus que le marché de la première voiture est saturé dans les grands pays consommateurs, et que le marché du remplacement et de la bimotorisation est très dépendant de l'effet prix/revenu (96).

En interrogeant les constructeurs automobiles, et compte tenu d'hypothèses pessimistes mais réalistes sur le prix de l'essence, il semble qu'il faille tabler dans les années qui viennent sur des taux d'expansion de l'ordre de :

+ 1 à 2 % pour la CEE et le Japon

+ 5 % pour le pourtour méditerranéen

stagnation aux USA

+ 5 % dans les pays de l'Est

+ 10 % pour quelques « pays neufs ».

Il apparaît ainsi clairement que les seuls grands marchés en extension sont en Europe au sens large (à un faible taux, mais à un haut niveau) et dans quelques « pays neufs » (sur lesquels nous reviendrons). Ce qui ne signifie pas qu'il ne vaille pas la peine de se battre pour l'énorme marché du renouvellement. Car le partage des marchés déjà existants s'accélère.

## 2 - L'exaspération de la concurrence

De 1958 à 1978, la répartition de la production s'est considérablement modifiée (graphique 5 et tableau 10). Si la France, la RFA et l'Italie conservent la part dans la production mondiale qui fut la leur, les USA et la Grande-Bretagne voient leur part s'effondrer. Le solde net importateur

Tableau n° 10

**SOLDE EXPORTATEUR**

(Production/immatriculations $-1 \times 100$)

| | 1959 | 1973 | 1977 |
|---|---|---|---|
| Etats-Unis | — 7 | — 15 | — 15 |
| Japon | + 7,7 | + 52 | + 117 |
| RFA | + 82 | + 80 | + 48 |
| France | + 99 | + 64 | + 62 |
| Italie | + 86 | + 26 | + 18 |
| CEE | + 69 | + 33 | + 21 |
| Brésil | + 7 | + 7 | + 8,3 |
| Espagne | + 2 | + 24,5 | + 55,5 |

**Source :** Tableaux 7 et 8.

des USA se stabilisait de 1973 à 1978 à — 15 %, et l'industrie se préparait une contre-offensive dont nous discuterons quand survint la nouvelle crise de 1979-1980 (97). En revanche, un nombre très limité de pays voient leur part s'élargir : le Japon (énormément), l'Espagne et le Brésil, les pays de l'Est. Et c'est tout ce qui est significatif. Mais, si le Japon conquiert une très vaste part des marchés grâce à sa percée technologique fondée sur une grande maîtrise de la filière mécanique par ses firmes et à des rapports sociaux particuliers, ce qui lui permet de devenir un très grand exportateur (et en 80 le premier constructeur), la croissance du Brésil, de l'Espagne et des pays de l'Est relève d'un phénomène plus complexe que nous étudierons : la « délocalisation ». Cette délocalisation s'appuie sur l'accroissement du marché intérieur d'un pays « neuf » et sur son utilisation comme base réexportatrice (voir tableau 10). De ce point de vue, seuls l'Espagne, et plus généralement le flanc sud de l'Europe, et les pays de l'Est, apparaissent comme une menace sérieuse sur les marchés déjà existants, la production brésilienne ne faisant pour le moment qu'accompagner la croissance du marché intérieur (il en est de même pour les autres pays de ce genre, Corée du Sud, Nigéria...) (98).

Comme nous le voyons sur le tableau 10, la France est dès l'origine (et ne cesse pas d'être dans la crise) un « grand » exportateur d'automobiles. Sa part sur le marché mondial est le double du poids de l'économie française. L'automobile est, avec le rail, le pneu, l'armement, un des grands secteurs de spécialisation de l'économie française. On peut déplorer le coût social du marché intérieur que cela implique, mais il est de fait que ce secteur pèse d'un poids décisif dans l'emploi (on l'a vu) et que ses exportations représenteront, en 1979, 43 % de la « facture pétrolière ». Du point de vue de l'autonomie du développement économique, nous savons que sa localisation sectionnelle (ici : II) n'est pas décisive. Mais du point de vue de l'emploi et des devises, la possibilité pour la France (en tant qu'espace économique productif) de « garder » ou d'élargir sa part de la production d'automobiles est donc un enjeu en soi. Cependant, si la « concurrence entre pays » est décisive pour le problème de l'emploi global, c'est la concurrence entre firmes (la seule effective d'ailleurs) qui règle la possibilité pour un pays de conserver les centres de décision et les emplois correspondants.

En 1977, selon Bahier, 95 % de la production mondiale sont assurés par une vingtaine de groupes ou firmes dont 9 en contrôlent à eux seuls 80 % : les premières places sont occupées par General Motors (23,1 %) et Ford (15,2 %). Le groupe Peugeot-Citroën (en comprenant Chrysler-Europe) vient en troisième position (7,4 %), suivi de Toyota, Volkswagen (6,7 % chacune) et Fiat (5,4 %). Renault vient, à égalité avec Nissan, au 7e rang (5,2 %) devant Chrysler Corporation (4,9 %) (99).

Mais cet « instantané » doit être compris en perspective dynamique (tableau 11) : un regroupement du peloton de tête (8 groupes), tandis que sont distancés British Leyland et Chrysler USA (100).

Si l'on excepte les « irrésistibles » japonais, le classement des firmes françaises est d'autant plus remarquable qu'en 1950 il n'y avait pas moins de 31 firmes pour tous les types de véhicule. Soit par fusion, soit par la vitesse de leur croissance interne (tableau 12), les deux actuels groupes français se sont hissés à la taille mondiale. Comme cette croissance s'est encore accélérée en 1979 (101), elles ont bon espoir de figurer parmi les quelques centres de décision qui subsisteront dans cinq ans avec plus de 2 millions de véhicules par an. « Centres de décision » et non groupes, car les concentrations à venir pourront prendre des formes extrêmement souples, du type accords techniques, mise en commun de centres de recherche, de fabrication ou de distribution, tels que ceux passés par Renault avec Mack et American Motors aux Etats-

Tableau n° 11

**LE CLASSEMENT DES GRANDS GROUPES**

(en millions de voitures)

| 1971 | | 1978 | |
|---|---|---|---|
| Général Motors | 6,27 | Général Motors | 6,8 |
| Ford | 3,82 | Ford | 4,1 |
| Chrysler | 2,30 | Toyota | 2,03 |
| VW Audi | 1,90 | PSA (Peugeot - Citroën - Talbot) | 1,86 |
| Fiat | 1,51 | Nissan | 1,73 |
| Toyota | 1,40 | VW Audi | 1,64 |
| Nissan | 1,10 | Renault | 1,24 |
| Renault | 1,06 | Fiat | 1,24 |
| BLMC | 0,88 | | |
| Citroën | 0,58 | | |
| Peugeot | 0,56 | | |

**Source :** Nouvel Economisme, n° 204.

Tableau n° 12

**PRODUCTION DE VOITURES PARTICULIERES EN EUROPE**

| | Renault | Peugeot Citroen | Opel | Ford Europe | Fiat | Volkswagen |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Production 1976 (millions d'unités) | 1,2 | 1,3 | 0,9 | 1,2 | 1,2 | 1,5 |
| Progression de la production par rapport à 1966 | 106 % | 70 % | 41 % | 26 % | 6 % | — 6 % |

**Source :** Sauzay, op. cit.

Unis, Volvo en Suède. Il est même probable que ces formes seront privilégiées en Europe, pour conserver l'apparente autonomie des firmes nationales survivantes, comme aux USA pour permettre aux firmes étrangères d'y prendre pied.

Mais la concurrence n'est pas aussi vive partout. Si le Japon s'est fermé (à 1,6 % près) par tous les moyens, pas seulement par l'avantage de compétitivité (102), la situation sur les autres principaux marchés est, selon Bahier (103) (donc avant le « second choc pétrolier », et la crise de Chrysler OK 3 qui a surtout profité aux Japonais et VW), la suivante :

• En Amérique du Nord, General Motors a fourni en 1977 46 % de la demande totale, suivi de Ford (23 %) et de Chrysler (11,8 %). La part de l'ensemble des firmes japonaises a été de 12,1 % et celle de Volkswagen de 2,6 %. Les firmes françaises n'occupent qu'une place modeste avec 0,2 % pour Renault et 0,1 % pour PSA-Peugeot-Citroën (104).

• En Europe de l'Ouest, le Groupe PSA Peugeot-Citroën (y compris les ventes de Chrysler-Europe) vient en tête avec 17,4 % devant Fiat (13,5 %), Renault (12,7 %), Ford (12,3 %), Volkswagen (12 %) et General Motors (9,9 %). L'ensemble des firmes japonaises (6,3 %) arrive avant British Leyland (4,5 %). Les positions détenues par les deux groupes américains ont été acquises par leurs filiales européennes, leurs ventes de véhicules importées des Etats-Unis étant très faibles (105).

Comment risque d'évoluer la situation pour l'industrie européenne (dont les firmes françaises sont les plus dynamiques) ? Si la concurrence de l'Europe du Sud et de l'Est est grave en termes d'emplois, elle ne l'est pas du point de vue des firmes puisqu'il s'agit de filiales de firmes américaines ou européennes. Il en est de même pour la concurrence des « pays neufs » (dont nous avons déjà remarqué qu'elle est absorbée par la croissance les marchés correspondants) (106). La concurrence est donc essentiellement japonaise et américaine.

Les succès de l'industrie japonaise sont fondés sur d'importants avantages de productivité (qui ne pourront que s'accélérer, étant donnée la maîtrise du Japon dans la « Section I », c'est-à-dire, pour l'automobile, dans l'électronique, la robotique et la machine outil) et sur un « double marché du travail » (105) qui lui permet de jouer à fond le jeu de la sous-traitance (108), tandis qu'un concensus social, fondé sur les avantages statutaires, règne dans les grandes firmes. C'est ce qui a permis au Japon de devenir le plus grand des exportateurs.

Le prix sortie-usine étant 30 % moins cher qu'en Europe, les coûts de transports et les barrières douanières n'ont pas empêché le Japon (qui a déjà pris 30 % du marché d'Afrique noire) de placer 660 000 véhicules en Europe (surtout dans les pays sans firme nationale et en Grande-Bretagne) à la suite d'une expansion continue que n'a pu que ralentir la surévaluation passagère du Yen.

Mais ces avantages rencontrent quand même quelques limites. Les firmes européennes l'emportent encore quant à la qualité routière, l'esthétique, l'aménagement intérieur : avantage qui s'estompera sans doute très rapidement. Mais surtout la pratique de l'exportation d'automobiles « built-up » se heurte à l'hostilité des autorités locales, tant dans les « pays neufs » (qui cherchent à substituer leurs importations) que dans les autres métropoles industrielles, qui exigent une autolimitation des exportations japonaises. La solution qui consiste à produire sur place est encore peu pratiquée par les Japonais : Honda va s'installer aux USA, et a passé un accord d'association avec BLMC, Nissan avec Alfa-Roméo. Mais alors le second avantage des firmes japonaises (les rapports sociaux) risque de ne pas pouvoir être transposé. C'est une chose en effet que d'utiliser des firmes européennes en déconfiture comme des sous-traitantes, c'en est une autre que de transposer à l'étranger le « modèle japonais ». Les frais de gestion seraient alourdis (9 dollars par heure travaillée contre 14 pour un établissement aux Etats-Unis estime Toyota), « l'esprit maison » y serait perdu, et surtout l'écheveau de sous-traitants ne pourrait être reconstitué. Enfin (et c'est un obstacle à toute internationalisation), une grande partie de l'avantage de productivité des firmes japonaises tient à l'extrême précision de leur gestion informatisée du processus de travail (mouvement des stocks, etc.) : avantage qui risque d'être perdu dans la dispersion qu'implique l'internationalisation.

Toutes ces raisons, qui n'empêcheront pas le Japon de devenir premier producteur mondial sans doute dès 1980, l'empêchent cependant de devenir totalement hégémonique.

Un nouveau danger vient des firmes américaines, déjà très bien implantées en Europe en ce qui concerne Ford, et bientôt (via l'Espagne) en ce qui concerne GM (109). Mais jusqu'ici, la différence des produits « cloisonnait » le marché américain et le marché européen, de telle sorte que les firmes américaines en Europe n'étaient que de moyennes firmes européennes. Tout change avec la nouvelle réglementation anti-pollution et anti-gaspillage aux USA. D'ici 1985, les firmes américaines seront contraintes de produire aux USA des voitures de type européen, courtes, légères, et sobres : des « world-car ». Ces modèles seront produits à partir d'un petit nombre d'éléments de base (7 châssis et 6 moteurs

pour toute la General Motors), éléments qui sortiront des usines sur des séries inaccessibles aux plus grosses firmes européennes. Or, dans l'industrie automobile, c'est la longueur de la série et son flux qui déterminent la rentabilité. Par ailleurs, les quelques 75 milliards de dollars que comptent dépenser les firmes américaines de 1979 à 1985 (soit quatre fois le programme Apollo) devraient leur rendre l'avantage technologique qu'elles avaient perdu, tant dans le produit lui-même que dans le procès de production (l'avance dans la gadgétisation électronique et dans l'automatisation de la production est déjà très nette). Ces énormes dépenses semblaient jusqu'ici permises par la masse de cash-flow que drainent les deux principales firmes américaines, résultant de la taille de ces firmes et du taux de cash-flow dans le chiffre d'affaire (voir tableau 13).

Tableau n° 13

**RATIO BENEFICE COURANT**
**CHIFFRE D'AFFAIRES EN MOYENNE SUR LA PERIODE 1970-1974 (en %)**

| | France | RFA | GB | CEE | Etats-Unis | | | Japon |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Moyenne nationale | Moyenne | Leyland | Moyenne | General Motors | Ford | Chrysler | Moyenne |
| Rentabilité | 0,9 % | 2,4 % | 0,5 % | 1,2 % | 5,4 % | 3,2 % | 1 % | 3,9 % |

Quels sont les atouts de l'Europe ? D'abord, la « menace » américaine n'est peut-être pas si dramatique. Les Européens ont quand même une avance confortable dans les fabrications de type... européen. L'électronique n'est pas tout : la qualité de l'usinage, l'hydraulique, le tout-à-l'avant, le moteur diesel, les nouveaux matériaux liés au Concorde, ne sont pas des technologies de pointe, mais laissent un avantage de quelques années sur les firmes maéricaines. Par ailleurs, les premières « world car » américaines telle la série X de General Motors (Citation, Skylark, Omega) restent de très grosses voitures européennes : elles visent plus à contenir les importations aux USA qu'à envahir l'Europe. Et l'unification transatlantique du marché ouvre la porte à une certaine reversibilité (les firmes européennes produisant « déjà » les automobiles conformes aux normes 1985 américaines... et déjà demandées par les consommateurs américains, sans que les firmes américaines puissent satisfaire cette demande).

Dans ces conditions, la très grave crise de l'automobile américaine, accélérée en 1979 par le « second choc pétrolier » et les restrictions de crédit à la consommation, favorise le débarquement européen aux USA et compromet la possibilité pour les firmes américaines de dégager le cash-flow nécessaire pour rattraper leur retard. Certes, les investissements ne sont pas financés seulement par les profits nets mais aussi par les amortissements et l'emprunt. Mais l'écroulement de Chrysler et les graves difficultés que connaît Ford montrent que le « péril américain » est à tout le moins exagéré (110). Tout se passe comme si les firmes américaines étaient parties deux ans trop tard pour assurer dans de bonnes conditions la reconversion de leur potentiel productif.

Enfin le morcellement de la production européenne peut être levé par des accords techniques sans qu'il soit absolument nécessaire d'en passer par des fusions difficilement supportables (111). Mais il faudra faire vite, car la seconde génération de « world car » sera tout à fait analogue à la production européenne (112) et déjà s'installent les établissements américains qui la produiront en Europe. Enfin, la multiplication des accords nipo-américains (tel GM-Suzuki en 1981) recèle de nouveaux dangers pour l'industrie européenne, qui risque d'être prise en sandwitch.

## 3 - **Les mutations dans le processus productif**

La capacité, pour les firmes d'un pays, d'affronter les mutations technologiques dont leur branche est le siège, est décisive pour leur compétitivité sur un marché ouvert et, par ce biais, sur l'emploi. Reste que, à marché donné, ces mutations peuvent elle-même être désastreuses pour l'emploi. D'une certaine façon, l'enrayement de la logique endogène du fordisme (c'est-à-dire le plafonnement de la demande mondiale) renverse le schéma qui avait fait le triomphe de l'automobile :

gain de productivité ——> baisse des prix relatifs ——> hausse de la consommation ——> hausse de l'emploi.

On se retrouve avec une logique exogène :

— stagnation (donnée) de la demande
— rythme (donné) de croissance de la productivité du travail
——> baisse de l'emploi

Qu'en est-il exactement des gains probables de productivité dans le cas de l'automobile ? C'est ce que nous allons tenter ici d'apercevoir.

Tout d'abord, même si s'épuise ce type du fordisme fondé sur le travail à la chaîne, il reste encore des « réserves de productivité ». Ainsi, le « cru Renault 1979 », excellent (production en hausse de 10 %), a été réalisé par des effectifs légèrement décroissants. Ces gains « superkaldoriens » de la productivité apparente du travail ne sont pas le fruit d'importantes transformations techniques, mais bel et bien d'une intensification du travail (hausse de la quantité de travail concret par unité de temps), à laquelle la double défaite de la classe ouvrière de Renault en 1978 — dans les urnes et dans les usines — ne fut certes pas étrangère, mais qui s'est effectué d'autant plus facilement que les débouchés croissants ont permis d'éviter des licenciements. Il n'en sera pas de même pour le groupe PSA, qui a dû licencier et recourir au chômage technique, et qui devra opérer un sérieux « dégraissage » pour profiter à plein des opportunités de rationalisation suscitées par la fusion.

Reste à savoir ce que réserve le « néo-fordisme », qui se caractérise par :

— de nouvelles techniques et de nouveaux produits liés à l'informatique,

— de nouvelles formes d'organisation du travail (recomposition des tâches, tronçonnement de la chaîne, équipes autonomes).

En décrivant le cycle de production de l'automobile, on peut s'attendre aux changements suivants (113).

• *La fonderie* - Déjà très automatisée, demande une grande maîtrise technologique (fonte sphéroïde, aluminium). Les emplois, peu nombreux, resteront en France, dans les firmes, ou dans des filiales (il y a tendance à réintégrer ce qui était sous-traité).

• *L'usinage* - C'est là que le fordisme déjà réalisé a permis la production de masse, en rendant inutiles les armées de travailleurs qualifiés d'autrefois, les remplaçant par des chaînes de machines spéciales (les machines transfert). C'est là que s'est accompli le gros de la mécanisation automobile, déterminant les formes de développement de machines outils correspondantes. Comme le but était de produire d'énormes séries sans changer le réglage des machines spéciales (par exemple le moteur de la 504 a plus de vingt ans), l'automobile n'avait pas besoin de machines

à commande numérique. Il est possible que les choses changent à l'avenir avec la multiplication des options. En tous cas, il faut s'attendre à la poursuite sans accélération du « trend » de productivité.

• *L'emboutissage* - L'automatisation est techniquement possible mais coûteuse. Si elle a lieu, ce sera donc pour éliminer la pénibilité d'un travail que seuls les ouvriers immigrés acceptent.

Nous arrivons maintenant aux deux très gros morceaux, ceux qui représentent les emplois les plus nombreux, les moins mécanisés, donc les plus menacés : ceux de montage et d'assemblage. C'est le domaine des OS, et en France des immigrés, des ex-paysans, des ouvriers déqualifiés, et, en sellerie, des femmes. La complexité des gestes à effectuer (trajectoires spatiales précises exigeant des torseurs de forces extrêmement complexes et variables) est telle qu'elle ne pouvait pas jusqu'ici être « incorporée » a priori ni à une machine spéciale classique, ni même à une machine programmée. L'informatique permet de créer un nouveau type de machines : le robot, capable d'apprendre un geste dont le programme serait impossible à calculer a priori, et d'autre part (mais ce n'est pas encore le cas) de reconnaître des formes, donc de choisir lui-même les pièces à assembler. Ici réside la base technique d'un néo-fordisme.

• *Le montage mécanique* - Il comprend d'une part le montage d'organes (moteur, boîte, différentiel), d'autre part la pose de ces organes. Pratiquement rien n'est automatisé. Or cela pourra l'être (du moins, le montage d'organes) à moyen terme, dès que les robots sauront correctement reconnaître les formes. Il paraît que le « Puma », produit par Unimation (héritière des « retombées » d'Apollo) avec l'aide du bureau des méthodes de la General Motors, serait capable de prendre place à la chaîne entre deux ouvriers « humains »... Les résultats ne sont pas encore garantis (114). Ce qui est sûr, c'est que, dès que de tels robots seront capables de remplacer les OS du montage, le remplacement des hommes par les robots deviendra un énorme problème politico-social : des dizaines de milliers de personnes sont concernées en Europe.

• *L'assemblage* - La grande différence avec le montage mécanique est la taille des pièces et la complication des gestes à effectuer pour les assembler. Ici il n'y aura pas de robotisation avant longtemps, sauf pour deux opérations intercalaires qui occupent relativement peu de travailleurs : la soudure et la peinture (115). Les raisons en sont à la fois la pénibilité du travail et (en ce qui concerne la soudure) la régularité exigée pour des raisons de solidité des coques. Remarquons ici que l'industrie française, après un temps de retard (tous les robots de la chaîne R18 de Douai, la plus automatisée, sont américains, suédois et japonais), a rejoint le peloton de tête de la robotique sophistiquée (peut-être même trop) grâce aux robots peintres et soudeurs de Renault. Remarquons enfin que certains montages compliqués peuvent être simplifiés considérablement à condition de redéfinir l'objet travaillé : c'est le cas de la sellerie, des pavillons, etc. La tendance est alors à sous-traiter (116).

De ce rapide panorama résulte le pronostic suivant :

— poursuite du trend antérieur de productivité en fonderie-usinage-emboutissage, ainsi que dans l'assemblage (du moins à moyen terme).

— risque d'effondrement des effectifs à moyen terme dans le montage mécanique.

Soit, selon le rapport ACT (113) (qui ne croit pas à cette éventualité), une baisse des effectifs de l'ordre de 2-3 % l'an, qui touchera particulièrement les OS, les immigrés, les femmes, et s'accompagnera d'une

croissance du tertiaire productif (mais la bureautique fera décroître le tertiaire administratif interne, dans l'automobile comme ailleurs).

Du point de vue de l'organisation du travail, on ira certainement vers des établissements plus petits et plus spécialisés, des chaînes plus fractionnées, une certaine « requalification » par accroissement de la polyvalence. Cette évolution est commandée par les blocages du « vieux fordisme », ceux qu'analyse B. Coriat (117) : refus ouvrier latent ou violent depuis 1968-69, difficultés d'équilibrer les postes de travail sur des chaînes trop vastes, multiplication des variantes et options au niveau de l'assemblage pour compenser la standardisation croissante des éléments de base. Elle est autorisée par l'évolution de l'automation : de la chaîne transfert extrêmement rigide (qui continuera à produire en séries de plus en plus longues ces éléments de base) à des formes de plus en plus souples et auto-adaptatives de la mécanisation. Elle exigera peut-être la mise en œuvre de nouvelles formes d'auto-encadrement de la force de travail : « enrichissement des tâches », équipes semi-autonomes. Il faut souligner que ces nouvelles formes d'organisation du travail sont encore marginales : de l'ordre de 3 % du personnel ouvrier sont concernés dans l'automobile française. Pourtant celle-ci occupe une position intermédiaire entre les industries américaines et japonaises qui restent ultra-taylorisées (les cycles de 15-20 secondes n'y sont pas rares) et l'industrie suédoise (où Volvo développe des expériences assez avancées (118), qui semble-t-il ont permis des gains de productivité de l'ordre de 15-20 %, mais pour de petites séries).

Nous pouvons tout au plus en conclure que, dans le choix de la localisation de nouveaux établissements sur le territoire français, la qualification et l'accoutumance industrielle disponible dans le bassin de main-d'œuvre auront de plus en plus d'importance au détriment des grandes concentrations d'immigrés et des bassins de main-d'œuvre offrant des ex-paysans.

Mais les mutations techniques ne se limitent pas au procès de production de l'automobile : elles porteront sur l'objet automobile lui-même. On peut exclure à moyen terme l'introduction de très gros changements, du type moteur électrique. La raison en est simple : les premiers modèles « révolutionnaires » seront nécessairement plus chers et moins performants. La concurrence joue ici contre l'innovation. Seule une réglementation étatique permettrait de contraindre l'ensemble des firmes à sauter le pas ensemble (119). En revanche, l'électronique va pénétrer massivement les organes périphériques ou centraux de l'automobile, notamment ceux qui sont déjà sous-traités auprès des équipementiers (120). Elle ne touchera pas seulement le confort et le tableau de bord. Pour plus des trois quart elle concernera le contrôle du moteur, de la transmission, du câblage.

Il devient alors décisif pour une industrie nationale de conserver la capacité (chez des équipementiers ou chez les constructeurs) de produire de tels organes. Nous y reviendrons. Mais, en tout état de cause, pour autant que la seule industrie automobile est concernée, et malgré « l'enrichissement » du produit, l'électronisation de l'automobile, se substituant à des organes électro-mécaniques, se résoudra également en suppression d'emplois. A moins que la France ne devienne à son tour exportatrice d'équipements sophistiqués. Mais les firmes auront à faire à très forte partie en Europe : les groupes Lucas et Bosh. Contrairement à l'automobile proprement dite, les emplois correspondants trouveront leur terre d'élection dans les grands bassins de main-d'œuvre féminine (l'Ouest) et dans les villes « intellectuelles », têtes d'éventuels circuits de branche : Toulouse, Rennes et Grenoble (121).

# III - UNE MENACE POUR L'EMPLOI EN FRANCE : LA DELOCALISATION

Nous avons jusqu'ici étudié l'avenir de l'emploi globalement lié au produit automobile. Nous avons par ailleurs étudié les chances des firmes françaises dans cette branche. Tout cela ne nous permet pas de conclure sur l'avenir de l'emploi dans l'automobile en France. Car toutes les automobiles des firmes françaises ne sont pas produites en France, et d'autre part certaines automobiles (jusqu'au rachat de Chrysler-France par PSA) et en tous cas certaines pièces des firmes étrangères sont produites en France. La question est aujourd'hui posée sous l'enseigne de la « délocalisation » : dans quelle mesure, à marché mondial donné, et toutes nationalités de firmes confondues, la France va-t-elle rester un « bon » endroit pour produire de l'automobile ?

Nous commencerons par étudier la logique de la délocalisation, puis nous examinerons la situation et les tendances actuelles.

## 1 - La logique de la délocalisation

Comme des travaux antérieurs l'ont montré (122), le fordisme se caractérise entre autres par la possibilité qu'il ouvre d'un éclatement de la localisation géographique du procès de mise en valeur des capitaux.

Une première disjonction évidente, plus liée à la centralisation du capital qu'au fordisme : les fonctions financières et plus généralement celles liées à la propriété économique du capital investi dans une branche n'ont plus aucune raison de rester localisées sur les lieux du procès de production proprement dit. C'est ce qu'on peut appeler l'autonomisation de la fonction financière. En fait, le capital des groupes du secteur automobile reste largement investi dans la branche automobile, et sa gestion reste dans le « berceau » des firmes, c'est-à-dire dans les grands centres traditionnels (à Détroit, en région parisienne, etc.). Cependant, si le centre financier reste attaché au centre du processus industriel, il n'en est plus de même de la périphérie de ce processus.

Et c'est là que le fordisme introduit un élément nouveau. La systématisation de l'aspect intellectuel du procès de travail se présente alors comme une autonomisation de la fonction d'ingénierie au sens le plus large : non seulement la conception des modèles, mais encore la conception de la machinerie, celle des usines et même de leur mode d'emploi peut faire l'objet d'une activité distincte, indépendante y compris géogra-

phiquement de la réalisation matérielle du procès de travail. A la limite, on peut concevoir tout le travail quelque part et l'exécuter n'importe où ailleurs : c'est-à-dire où la main-d'œuvre est la moins chère.

Mais justement il y a des limites. Elles sont de deux ordres : du côté de la main-d'œuvre et du côté des débouchés.

*Du côté de la main-d'œuvre :* si parfaite que soit la systématisation du savoir-faire ouvrier par les bureaux de l'Organisation scientifique du travail, on ne peut pas faire faire n'importe quoi par n'importe qui. Il reste encore des activités d'usinage, ou de fonderie, qui exigent un certain savoir-faire ouvrier, donc une « culture industrielle locale ». Pour reprendre la terminologie déjà présentée, l'automobile exige, outre des bassins d'emplois « intellectuels » de type I (pour la conception, l'ingénierie), des bassins d'emplois de type II où réaliser certaines fabrications qualifiées, et des bassins de type III (fournissant les OS). Il va de soi que les bassins de type I ou II recouvrent des bassins de rang inférieur : on peut toujours fabriquer entièrement les automobiles dans les régions de type I (et c'est ce qui se passe dans la majorité des cas). Mais nous étudions ici le jeu qu'autorise la disjonction des fonctions au sein du procès de travail.

*Du côté des débouchés :* l'automobile représente un moyen terme entre la calculette et le bâtiment. C'est un produit transportable, donc « exposé », mais c'est quand même lourd à transporter. Les exportations japonaises sont par exemple grévées de 10 à 20 % de frais de transport. Le schéma idéal où les bassins de main-d'œuvre de type III seraient tout simplement les bassins mondiaux où le salaire est le plus bas ne peut donc être tout à fait respecté. Sans compter qu'il faut toujours encadrer la main-d'œuvre, et qu'il reste toujours des îlots de travail qualifié dans chaque segment de la production automobile.

Donc un bassin de main-d'œuvre de type III idéal est un bassin :

- à très bas coût de reproduction de la force de travail ;
- mais à proximité des marchés ;
- et disposant quand même de travailleurs qualifiés.

Selon la logique fordiste, qui impose un couplage de la norme de consommation locale (donc du salaire) et de la productivité, c'est la quadrature du cercle. Sont en effet exclues (outre les régions « centrales » de type I ou II où la main-d'œuvre est chère : c'est de là qu'il s'agit de « délocaliser ») les régions sises dans des économies « trop » dominées... faute d'un marché local suffisant. Compte tenu des coûts de transport, et de la part quand même relativement faible du coût de main-d'œuvre, il est exclus d'utiliser les bassins de main-d'œuvre du Tiers Monde comme de pures « bases réexportatrices », quel que soit pour les firmes l'avantage relatif offert par les très bas salaires.

En s'en tenant à ces seules considérations, deux formes « pauvres » de délocalisation sembleraient dès lors possibles :

- La substitution, aux importations de véhicules, de collections de pièces détachées (Completely Knocked Down) qui seront assemblées dans le Tiers Monde pour les petits marchés des classes dominantes locales. Il s'agit pour le pays constructeur d'une forme d'exportation qui substitue aux emplois de montage final des emplois de conditionnement. Le bilan est à peu près équilibré en emplois français, et souvent défavorable en termes de coûts, à cause de la perte d'économies d'échelles, de coûts de conditionnement, etc. Mais l'exigence, par les pays importateurs, d'emplois de montage sur place, interdit souvent tout autre forme d'exportation : et c'est sans doute la raison déterminante de cette forme de délocalisation (123).

• L'utilisation marginale de bassins d'emploi à basse rémunération, géographiquement situés à proximité d'un marché central, comme base de montage de voitures légères en vue de la réexportation vers le centre. Ainsi, une noria de ferry boats fonctionne quotidiennement entre St-Nazaire et Vigo (en Galice) : elle y apporte des CKD et en ramène des 2 CV Citroën montées qui seront vendues en France... En somme, il s'agit d'utiliser les immigrés avant qu'ils n'émigrent (124).

Tout ceci n'aurait pas mené bien loin sans une double « percée conceptuelle » qui allait, dans le courant des années 70, révolutionner le problème de la délocalisation. Et là encore, Ford jouera son rôle d'éclaireur. Comme nous l'avons déjà souligné, Ford est la première entreprise de l'automobile à concevoir le procès de production à une échelle multinationale. Dès les années 60, cette firme met en place un véritable circuit de branche à travers toute l'Europe industrialisée : elle obtient un maximum d'économies d'échelle en produisant chacun des organes standardisées à destination de toute l'Europe dans une seule localisation (125). La première « percée » consiste donc à segmenter le procès de travail, non pas tant seulement pour localiser chaque segment dans le bassin de main-d'œuvre le plus approprié, mais surtout pour profiter d'économies d'échelles dès lors que de longues séries d'éléments de base se combineront différemment selon des modèles de voitures variées. Dès lors, ce n'est plus l'assemblage final, mais le montage (voir l'usinage) des organes, donc surtout le montage-mécanique (moteurs, boîtes, ponts, etc.) qui devient le segment par excellence de la « délocalisation ».

Pour une telle délocalisation, la proximité des marchés, le bas prix régional (à l'intérieur du monde industrialisé), les économies d'échelles, et surtout les avantages concédés par les Etats « bénéficiaires » de l'établissement, viennent se combiner de telle manière que l'on peut à la fois construire telle pièce en A pour les pays A et B, et telle pièce en B pour ces mêmes pays, A et B pouvant aujourd'hui se trouver de part et d'autre de l'Atlantique (126).

Mais le dispositif serait resté interne à l'ensemble des pays industrialisés (plus précisément : à chacun des sous-ensembles, USA-Canada et Europe du Nord) sans le développement d'un nouveau type de pays : les pays industriels dominés. L'émergence, dans les années 60-70, de pays s'intègrant techniquement aux circuits de branche mondiaux du fordisme sans pouvoir en maîtriser la logique dans un cadre national autonome, et notamment sans accéder à son mode de régulation sociale, venait résoudre la contradiction évoquée plus haut. Là coexistait une classe ouvrière disponible pour le fordisme et des éléments d'encadrement, sans le niveau de vie qui aurait accru les salaires ouvriers, mais avec déjà un marché de classes moyennes important. Il s'agissait pour la plupart de régimes totalitaires ou populistes « de droite comme de gauche », les pays d'Europe de l'Est, l'Espagne de la fin du franquisme, le Brésil, etc. : ceux que nous avons déjà repérés comme les « pays neufs » de l'automobile.

L'ennui était que ces pays exigeaient en général, par souci du développement national, un fort taux d'intégration, c'est-à-dire la part la plus élevée possible de fabrications locales dans le produit final (127). A la limite, ils attendaient des firmes qu'elles leur installent une industrie nationale. Or la plupart de ces pays avaient un marché interne trop petit pour que la perte d'économie d'échelle compense les avantages de fabrication locale. En fait, la « délocalisation » dans ce genre de pays fut au début contrainte et forcée : c'était le seul moyen de ne pas perdre leur marché (128). Et par ailleurs, les usines « clés en main » restent un très important marché d'exportation pour deux branches adjacentes, dans lesquelles les firmes automobiles sont souvent impliquées : l'ingénierie et la machine-outil (129).

Cette fois encore, Ford réalisa la nouvelle « percée » par son accord avec l'Espagne qui jeta les bases d'une nouvelle conception de la délocalisation :

— ni pure substitution d'importation pour un marché local insuffisant ;

— ni pure base réexportatrice (ce que les coûts de transport ne justifieraient pas), mais une combinaison des deux :

— s'appuyer sur un marché local en expansion malgré la faiblesse de la norme de consommation ouvrière ;

— négocier avec l'Etat une baisse du taux d'intégration (donc éviter la dispersion des fabrications) en échange du projet clairement arrêté d'utiliser les établissements comme bases réexportatrices massives pour certains organes.

On voit que ce schéma ne traduit rien d'autre qu'un desserrement, à la « première périphérie » du monde industriel, de la logique fordiste : les « pays neufs » deviennent les nouvelles « régions de type III » dans des circuits de branche élargis dès lors qu'ils sont assez près des marchés centraux et qu'ils commencent à offrir eux-mêmes des marchés prometteurs. Les mobiles de la « délocalisation » sont donc doubles : forcer le barrage du protectionnisme sur des marchés encore faibles mais croissants, avoir accès à des bassins d'emploi à bon marché pour produire des organes réexportables. Rappelons-en un troisième : trouver des débouchés à l'activité « ingénierie-ensemblier » des centres automobiles, avec ses retombées du côté de l'outillage et des machines-outils. Naturellement la pondération de ces trois mobiles varie selon les pays. Pour les firmes européennes, le premier est déterminant en ce qui concerne de Brésil et le Mexique (qui constitue par ailleurs la « première périphérie » des USA) (130), le second est déterminant dans la péninsule ibérique, le troisième dans les pays de l'Est (qui sont plus des concurrents que des marchés).

Du point de vue de l'emploi, c'est donc des franges Sud et Est de l'Europe que vient la menace la plus sérieuse : car là se développent des industries qui ont pour vocation de croître plus vite que leur marché, donc absorber des emplois productifs au dépend de l'Europe du Nord. Nous avons vu que c'est ce qu'indiquent déjà les chiffres (131).

## 2 - La situation actuelle dans le Sud et l'Est européens

### a) En France

La France elle-même est un lieu de délocalisation possible pour les firmes étrangères, car elle offre des bassins d'emploi intéressants : nous y reviendrons (132). D'autant que les firmes peuvent exercer vis-à-vis du gouvernement un chantage : emplois contre subventions. Celui-ci le leur rend bien en débusquant, grâce à la concurrence, les projets d'établissements tenus cachés par les firmes françaises (133). En fait, les principaux établissements sont les usines de boîtes de vitesse de Ford à Bordeaux et de GM à Strasbourg. La fin de l'année 79 a souligné les inconvénients

de ce type d'emplois : ils sont directement sensibles à la crise de l'industrie automobile... étrangère (134).

b) **En Espagne**

De 1950 à 1972 l'automobile se développa selon la loi d'airain de la substitution d'importations : la création de filiales locales fortement intégrées était le seul moyen de prendre pied. Ainsi se développèrent de petites firmes espagnoles découplées de la maison-mère : FASA (Renault à 49,9 %) et SEAT (lié à Fiat). Les trois branches de PSA avaient également de petites filiales.

La fameuse « loi Ford » de 1972 abaissa le taux d'intégration minimale de 95 % à 66 %, en échange de quoi le constructeur devait s'engager à réexporter 2/3 de sa production, et limiter à 10 % sa croissance des ventes locales. De plus, de grandes facilités d'importation de machines-outils étaient accordées.

Grâce à ce décret « d'intérêt préférentiel », l'Espagne va devenir en quelque sorte la « région III » de l'Europe... au bénéfice principalement des firmes américaines, Ford bien sûr, qui en fait la grande base d'exportation de sa Fiesta et de ses moteurs. Mais aussi GM qui compte à partir de là produire la moitié de la croissance du marché européen. Cependant la FASA et les firmes de PSA réexportent elles-mêmes 1/4 de leur production vers l'Europe du Nord.

c) **Au Portugal**

Ici Renault a négocié une variante de la « loi Ford » espagnole. Quatre usines de moteurs et de voitures seront élargies ou construites (13 000 emplois). Le gouvernement portugais accorde de fait une certaine protection (135) à la conquête du marché local par la filiale de Renault (qui passera de 12 à 30 ou 40 %). Mais sur les 300 000 moteurs qui seront produits, les 3/4 seront réexportés vers l'Europe du Nord.

d) **En Grèce et en Turquie**

On y mesure les limites de la stratégie de délocalisation. La Grèce a un marché interne trop petit. En revanche la Turquie était, comme l'Iran, un pays « espoir » de l'automobile. Elle aurait pu servir de base réexportatrice vers le Moyen-Orient. Mais la très grave déterioration de la situation socio-politique remet en cause les grands projets de Fiat (fonderie) et de Renault (montage d'organes).

e) **En Yougoslavie**

Fiat et Renault se partagent le marché local (dans la proportion 2/3 - 1/3), avec un peu de réexportation. Cependant, le développement de la réexpor-

tation de pièces n'est pas exclu (résultats peu satisfaisants pour VW, GM projette cependant une fonderie).

f) **En Roumanie**

C'est là que Renault inaugura, en 1966, l'installation de sociétés d'économie mixte dans les pays de l'Est. L'usine de Pitesti produit des R 12 (la « Dacia ») et produira (suite à l'accord de 1978) des R 18, pour le marché des pays de l'Est, et quelques autres où elle bénéficie de l'exclusivité (Finlande, Algérie). Par ailleurs, elle produit des organes (réexportés) pour l'Estafette.

D'une toute autre portée est l'accord Citroën. Il s'agit de produire à Craïova 130 000 exemplaires par an d'un nouveau petit véhicule de bas de gamme, dont Citroën devra se charger de réexporter la moitié vers l'Europe du Nord. Citroën estime que cet accord permettra de créer quelque milliers d'emplois en France, élargira sa gamme, sans qu'elle ait à subir la dévolarisation de ses modèles existants (comme les Lada dévalorisèrent les modèles Fiat).

g) **En Pologne et URSS**

Il s'agit essentiellement de véhicules Fiat (136), partiellement réexportés, et pour Renault d'accords d'ingénierie et de fabrication de poids lourds.

## 3 - **Les perspectives**

Comme nous venons de le voir, la croissance du marché mondial, déjà insuffisante à couvrir les gains de productivité, ne garantira pas l'emploi en France, même à part du marché croissante pour les firmes françaises. Si l'exportation CKD n'est pas désavantageuse par rapport à l'exportation « built-up », la conquête des « marchés neufs » dans les pays suffisamment industrialisés pour exiger de forts taux d'intégration ne créera guère d'emplois en France (du moins, dans la construction des automobiles). Et surtout, la délocalisation de la production (essentiellement, de la production d'organes) vers des « bases réexportatrices » va supprimer des emplois en France. Certes, la liste des « pays neufs concurrents » s'est considérablement réduite depuis de début de la crise à cause du marasme économique, de l'instabilité politique de ces pays, de leur absence de cadres. Ont disparu l'Iran, la Turquie, peut-être le Nigéria. Les projets en Algérie ne se concrétisent pas encore. Le Mexique et

le Brésil capteront les emplois liés aux marchés des Amériques. Mais la péninsule ibérique et la Roumanie capteront bien des emplois des firmes françaises pour les marchés euro-africains (137).

Dans quelle mesure ? Une étude du BIPE (127) a tenté de l'évaluer, sur un contrat imaginaire : une unité de 100 000 véhicules par an en Algérie, intégrée à 80 %, construite de 1976 à 1983. Au total, le solde des emplois s'avère négatif : 3 450 emplois durant cinq an pour le contrat « produit en main » + 3 200 emplois pour fournir les 20 % de pièces restantes, contre 16 000 emplois pour fournir à l'Algérie 100 000 véhicules par an. Calcul assez irréaliste, puisque justement les « pays neufs » se ferment à l'importation de built-up.

Les constructeurs estiment cependant que la nouvelle stratégie de délocalisation (c'est-à-dire : la construction dans les pays industriels dominés d'établissements produisant de très grandes séries réexportées) concernera dans dix ans 15 % de la production mondiale. Ce qui correspondra à 15 % d'emplois de fabrication en moins dans les centres industriels. Ces emplois ne seront compensés que partiellement par des emplois tertiaires de conception dans les « régions de type I ». Mais à volume constant le solde sera largement négatif.

On objectera que justement cette stratégie est la seule qui permettra aux firmes de conserver, voir d'accroître leur part d'un marché mondial faiblement croissant, et que les 15 % de pertes sur dix ans, déjà partiellement compensées par des emplois tertiaires, seront totalement compensés par la croissance du volume mondial dans la même période. Indépendamment des conséquences des gains de productivité, l'internationalisation aurait donc un effet nul sur l'emploi.

Mais ont ne fait que mesurer ici les limites d'une stratégie coûteuse (20 à 25 % des investissements de l'automobile se feront à l'étranger) de « sortie de la crise » par l'internationalisation. Se trouve totalement justifiée sur cet exemple sectoriel la mise en garde adressée dans la première partie contre l'illusion, complaisamment répandue, selon laquelle « les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après-demain ». C'est vrai en un sens : mais les profits des firmes françaises feront des emplois demain... à l'étranger.

# IV - LE REDEPLOIEMENT REGIONAL SUR LE TERRITOIRE FRANÇAIS

Il ne faut pas s'attendre à retrouver, pour la seule branche automobile, une trace statistique, aussi satisfaisante que pour l'ensemble des industries d'équipements, de la mise en place de circuits de branche sur les régions de type I, II, III. D'abord parce qu'à ce niveau de désagrégation la branche exige un type d'établissements assez homogène : le gros des emplois industriels consiste, nous l'avons vu, en montage ou assemblage. Et surtout parce que, contrairement à l'électronique, la branche automobile est née (par définition) avant le fordisme, et celui-ci s'est développé dans les berceaux traditionnels de la branche. Le « déploiement » interrégional de l'automobile commence tardivement, (en fait vers la fin de la grande période d'accumulation intensive) et se télescope avec le « redéploiement » imposé par la crise : ce qui entraîne d'intéressantes inflexions par rapport au modèle « standard » du circuit de branche développé au CEPREMAP.

En 1970, donc, la « grande branche » du matériel de transport terrestre est encore largement concentrée autour des berceaux des firmes des « petites branches » (construction d'automobiles et de camions) : l'Ile-de-France (42 %) autour de Renault, Citroën et Simca (Talbot), la Franche-Comté (11 %) autour de Peugeot, Rhône-Alpes (10 %) autour de Berliet (voir tableau 14). Ces trois régions représentent à elles seules 62 % des effectifs. On peut y ajouter trois régions du Bassin parisien qui emploient chacune plus de 15 000 personnes : la Haute-Normandie et les Pays de Loire (autour de Renault-Cléon et Le Mans) et la Picardie (entièrement sous-traitante), et l'on obtient 76 % des effectifs. Si on considère les régions occupant plus de 11 000 personnes, il faut rajouter la Basse-Normandie, le Centre, et la Bretagne (exclusivement Citroën à Rennes) : et l'on regroupe ainsi 86 % des effectifs.

En 1975, l'Ile-de-France est tombée à 33 %, les trois premières à 52 %, les six premières à 66 %. Et toutes les régions de l'Ouest ou du Bassin parisien sont maintenant dépassées par deux « vieilles » régions industrielles qui étaient pratiquement étrangères à l'automobile en 1970 : l'Alsace, et surtout le Nord-Pas-de-Calais, qui de 1,4 % des effectifs de la branche passe à 6,2 % en 1975.

Que s'est-il donc passé exactement ? Au départ, on peut considérer qu'il n'y a pas de « circuit de branche » automobile, sauf en ce qui concerne Renault, (et un peu Citroën, à Rennes). Renault esquisse en effet, autour de l'axe de la Seine, des petits circuits localement différenciés : dans Boulogne-Billancourt même, (Point du Jour - National - Seguin), le long de la Seine (Point du Jour, Rueil : I, National, Cléon : II, Flins, Sandouville : III). Différence qui apparaît surtout à l'analyse du procès de travail, mais peu aux grilles de qualification déclarée, lesquelles reflètent surtout l'ancienneté, l'âpreté de la lutte syndicale (voir tableau 15).

A partir de 1970, le « redéploiement » sera marqué par quatre grands traits (tableaux 14 et 16).

• La stagnation ou la décroissance des « berceaux ». Peu marquée pour la Franche-Comté, elle est nette en valeur relative pour Rhône-Alpes (138) et surtout en valeur absolue pour l'Ile-de-France (130). L'«excursion» inter-régionale se déclenche même pour Peugeot (140), elle se poursuit pour Renault. Mais, alors que pour Rhône-Alpes il s'agit de l'affaissement de la construction des poids lourds, pour l'Ile-de-France il s'agit bel et bien d'un « décentrement productif », le tertiaire restant à Paris et les emplois manuels émigrant en province... ou à l'étranger.

• La totale absence de l'automobile dans les régions de type IV. Il n'y a aucun établissement de plus de 500 personnes d'aucun constructeur français au sud de la ligne La Rochelle-St-Etienne (141).

• Les régions de type III de l'Ouest et du Bassin parisien continuent à se développer à des rythmes et selon des modalités différentes. Certaines sont essentiellement (Haute-Normandie), voir totalement (Bretagne) entraînée par les établissements des grands constructeurs d'automobiles, d'autres principalement, voire totalement (Picardie), par les équipementiers et autres (Saviem à Caen) : Basse-Normandie, Pays-de-Loire, Poitou-Charente, Centre, Bourgogne, Champagne (142). De 1970 à 1975, la progression des effectifs varie de 20 % (Picardie) à 60 % (Poitou-Charente).

• Mais les grandes bénéficiaires du « desserrement » industriel de l'Ile-de-France et de la France-Comté sont incontestablement le Nord (qui quintuple presque ses effectifs) et l'Alsace ( +70 %, encore que dans le cas de Mulhouse, il s'agisse presque de la banlieue de Montbéliard). L'emploi dans la branche y est essentiellement le fait des grands constructeurs d'automobiles (plus de 60 % des effectifs) qui y implantent des établissements de montage et d'assemblage (forts coefficients de consommation intermédiaire sur la valeur ajoutée). Ce travail qui (relativement à la branche) apporte peu de valeur ajoutée, est plutôt mal payé, et abaisse donc le niveau de ces deux régions dans le circuit de la branche.

Deux régions de tradition industrielle basculeraient donc dans le type III ? Il faut regarder les choses de plus près.

La première explication qui vient à l'esprit est la reconversion : l'automobile, « pompier de l'emploi ». Ce facteur pèse assurément d'un grand poids. L'Etat s'y entend pour débusquer les projets de déconcentration des firmes. Mais les pressions et les primes n'ont pas provoqué une ruée vers la Lorraine, alors que le Nord et l'Alsace semblent disposer « naturellement » d'atouts qui les rendent attractifs dès la fin des années 60. La situation de ces régions dans l'espace européen est peut-être une explication : le « paradoxe d'Hotelling » sur la localisation sous concurrence monopoliste privilégie les interfaces entre zones d'influence. Le Nord et l'Alsace sont de ce point de vue très bien situés. Alors que la Lorraine reste enclavée, tous les grands établissements du Nord (143) sont à proximité d'une autoroute européenne stratégique.

Tableau n° 14

## LE REDÉPLOIEMENT RÉGIONAL DE LA BRANCHE MOYENS DE TRANSPORT TERRESTRE

| | France | | IdF | | RA | | ALS | | FC | | NPC | | BN | | PL | | MP | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 70 | 75 | 70 | 75 | 70 | 75 | 70 | 75 | 70 | 75 | 70 | 75 | 70 | 75 | 70 | 75 | 70 | 75 |
| Part de la région | 100 | 100 | 42 | 33,3 | 10 | 8,3 | 2,3 | 3,5 | 11 | 11 | 1,4 | 6,2 | 3,3 | 3,7 | 3,5 | 3,6 | 0,7 | 0,7 |
| Part de la branche | 2,4 | 2,6 | + 72 | + 36 | — 9 | — 12 | — 24 | + 17 | + 518 | + 445 | — 79 | — 11 | + 55 | + 65 | — 9 | — 23 | — 79 | — 81 |
| Valeur ajoutée par tête * | 29 | 56 | + 3,6 | + 6 | — 1 | — 2 | + 10,4 | + 7 | + 12 | + 6 | + 7 | — 1 | + 0,5 | — 8 | + 4 | + 2 | — 27 | — 21 |
| Consommation intermédiaire/VA** | 2 | 1,87 | + 6,3 | + 5,3 | — 6,3 | — 0,1 | — 10 | + 8,3 | — 7,3 | + 12,5 | — 8,4 | + 8 | + 4,7 | 0 | — 0,8 | — 12 | — 38 | — 40 |
| Salaire par tête* | 18 | 34 | + 16 | + 21 | — 8 | — 5 | — 6,4 | — 9 | + 0,6 | — 7 | — 9,6 | — 11 | — 33 | — 17 | — 1,4 | + 2 | — 32 | — 18 |
| Part des grands établissements*** | 80 | 81 | + 7 | + 6 | — 13 | — 15 | — 5 | + 7 | + 14 | + 12 | — 33 | + 8 | + 3 | + 1 | 0 | 0,6 | + 13 | — 4 |

L'échantillon comprend : les régions industrielles « supérieures » (Ile-de-France, Rhônes-Alpes, Alsace), la Franche-Comté (spécialisée dans l'automobile), le Nord-Pas-de-Calais, deux régions de l'Ouest (Basse-Normandie et Pays-de-Loire) et une du Sud (Midi-Pyrénées).

Sauf pour la première ligne (part des effectifs de la région dans la branche), toutes les lignes donnent d'abord le ratio français moyen (en %), puis l'écart des régions à ce ratio (rapport de ce ratio au ratio moyen, multiplié par 100, moins 100).

* Milliers de francs courants.
** Pour 70 : aux prix du marché, pour 75 : hors TVA déductible.
*** Effectifs supérieur à 500.

**Source :** Comptes régionaux des branches industrielles (« Collections de l'INSEE R21 et R37 »).

Tableau n° 15

**VENTILATION DU PERSONNEL PAR CATEGORIE PROFESSIONNELLE ET PAR ETABLISSEMENT AU 30 OCTOBRE 1977**

| | DRDA | Billanc | Le Mans | Orléans | Choisy | Flins | Cléon | Sandouville | Dreux | Douai | Grand Couronne | DCZ | Succ. CRM | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| AP | 2,74 | 29,98 | 43,48 | 60,88 | 56,39 | 53,30 | 50,14 | 55,54 | 68,08 | 57,50 | 58,57 | — | 13,53 | 39,82 |
| P1 | 2,09 | 11,57 | 18,30 | 6,30 | 15,47 | 21,97 | 19,43 | 20,78 | 6,02 | 18,15 | 14,05 | — | 1,40 | 15,53 |
| AP + P1 | 4,83 | 41,55 | 61,78 | 67,18 | 71,86 | 75,27 | 69,57 | 76,32 | 74,10 | 75,65 | 72,62 | 0 | 14,83 | 55,37 |
| P2 | 8,70 | 7,00 | 4,84 | 4,52 | 5,44 | 5,60 | 5,70 | 6,83 | 4,01 | 7,10 | 1,92 | 0 | 25,85 | 8,58 |
| P3 | 7,84 | 4,40 | 5,20 | 4,20 | 2,52 | 2,28 | 4,38 | 2,21 | 1,56 | 1,17 | 0,33 | 0 | 8,27 | 4,07 |
| P2 + P3 | 16,54 | 11,40 | 10,04 | 8,72 | 7,56 | 7,88 | 10,08 | 9,04 | 5,57 | 8,27 | 2,25 | 0 | 34,12 | 12,65 |
| Régleurs | 0,29 | 2,64 | 4,83 | 8,62 | 4,82 | 3,95 | 4,58 | 3,28 | 2,90 | 3,42 | 4,93 | 0 | 0 | 3,05 |
| ATP | 8,05 | 3,77 | 4,57 | 0,52 | 1,38 | 1,37 | 1,46 | 0,54 | 0 | 0,36 | 0 | 0 | 0 | 2,19 |
| Employés | 13,89 | 13,65 | 5,03 | 5,46 | 4,06 | 3,54 | 3,43 | 2,65 | 6,02 | 3,62 | 6,27 | 49,43 | 39,70 | 11,35 |
| Techniciens | 25,66 | 11,09 | 6,30 | 3,26 | 2,99 | 2,78 | 5,12 | 3,13 | 4,80 | 3,89 | 6,53 | 16,29 | 3,69 | 6,68 |
| Dessinat. | 13,51 | 1,29 | 0,54 | 0,42 | 0,54 | 0,01 | 0,23 | 0 | 0 | 0,11 | 0,08 | 0 | 0 | 0,86 |
| Maîtrise | 2,54 | 5,18 | 5,74 | 4,62 | 5,05 | 4,32 | 4,39 | 4,30 | 4,58 | 3,88 | 6,28 | 3,79 | 5,06 | 4,72 |
| Cadres | 14,69 | 9,49 | 1,13 | 1,15 | 1,30 | 0,98 | 1,09 | 0,71 | 1,34 | 0,75 | 100 | 30,49 | 2,50 | 4,12 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Source : rapport ACT (113).

Tableau n° 16

## LE REDEPLOIEMENT REGIONAL ACTUEL DE LA BRANCHE MOYENS DE TRANSPORT TERRESTRE

| | IF | FC | RA | ALS | NPC | HN | BN | Bret. | PL | Pic | P. Char. | Ce | Bourg. | Ch. A. | Lor. | MP |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| *Effectifs* | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Citroën | 16,6 | | | | | | 3,4 | 15 | | | | | | 1,2 | 3,6 | |
| Peugeot | | 41 | 0,6 | 14 | 8,3 | | | | | | | | 1,6 | | | |
| Talbot | 25,9 | | 1,1 | | 4,5 | | | | | | 2,6 | 1,1 | | 0,9 | | |
| Renault | 51,6 | | | | 10,3 | 19,1 | | | 9,3 | | | 1,8 | | | | |
| Total constructeurs 1979 | 94,1 | 41 | 1,7 | 14 | 23,1 | 19,1 | 3,4 | 15 | 9,3 | | 2,6 | 2,9 | 1,6 | 2,1 | 3,6 | |
| Total branche T 16 1977 | 172 | 56 | 47,8 | 23,5 | 35,9 | 30,5 | 18,7 | 14,8 | 21,8 | 23,4 | 10,3 | 18,7 | 10,3 | 7,9 | 11,8 | 2,6 |
| Poids de la branche | 4 | 15,7 | 2,9 | 4,5 | 3,0 | 5,5 | 4,7 | 2,1 | 2,1 | 4,3 | 2,4 | 2,6 | 2,1 | 1,8 | 1,6 | 0,4 |
| Poids de la région | 32,2 | 10,5 | 9,0 | 4,4 | 6,7 | 5,7 | 3,5 | 2,8 | 4,1 | 4,4 | 1,9 | 3,5 | 1,9 | 1,5 | 2,2 | 0,5 |
| Poids des contructeurs auto | 55 | 73 | 3,6 | 60 | 64 | 62 | 18 | > 100 | 43 | 0 | 25 | 16 | 16 | 26 | 30 | 0 |

Les effectifs sont en milliers, les poids en pourcentage pour toutes les colonnes.
L'échantillon comprend toutes les régions où sont implantées de grands établissements des constructeurs automobiles français, plus la Picardie et Midi-Pyrénées.

(I.F. : Ile-de-France, FC : Franche-Comté, RA : Rhône-Alpes, Als : Alsace, NPC : Nord-Pas-de-Calais, HN : Haute-Normandie, BN : Basse-Normandie, Bret. : Bretagne, PL : Pays-de-Loire, Pic. : Picardie, P.-Char. : Poitou-Charente, Ce : Centre, Bourg. : Bourgogne, Ch.-A. : Champagne-Ardenne, Lor. : Lorraine, MP : Midi-Pyrénées).

**Source :** — Emploi salarié par région (Collections de l'INSEE D67) pour la branche T16 en 1977.
— Le Nouvel Economiste 15-10-79 pour les grands établissements des firmes en 1979.

Les données ne sont donc pas homogènes (d'où le problème de la Bretagne).

Mais il reste à expliquer cet engouement des constructeurs pour des régions de reconversion industrielle. Ce qui nous amène à raffiner notre conception des régions de type III. Quand on dit que les réserves de main-d'œuvre pour les activités fordistes de montage peuvent être alternativement tenue par des immigrés, des femmes, des paysans, des ouvriers d'industrie obsolescente, parce que ces activités ne requièrent aucune qualification, on a tendance à négliger la part de disponibilité à la discipline industrielle que requiert quand même le travail le plus taylorisé. Un OS n'est jamais un robot de chaîne, on exige toujours de lui un minimum d'engagement intellectuel dans son travail. Les femmes de l'Ouest, par exemple, rompues au travail de couturière (et souvent diplômées comme telles) sont vantées par les firmes électriques ou électroniques pour leur minutie, leur habileté, leur patience. Mais le montage et l'assemblage automobile est un métier d'hommes, principalement. Or les années 1968-1973 ont été marquées par une grave micro-conflictualité sur les chaînes de montage masculine composées principalement d'immigrés (en Ile-de-France) ou d'ex-paysans (dans l'Ouest). De plus, les écarts de salaire entre Paris et l'Ouest vont en diminuant (tableau 14). D'où les tendances au « néo-fordisme », à la recomposition partielle des tâches, etc., destinées à accroître la « participation » des ouvriers à leur travail (mais non la qualification reconnue). La chose devient d'autant plus urgente que l'appareillage électronique mis en place serait particulièrement menacé par les explosions de « violence sauvage » telles que les ateliers de presse ou de carrosserie de Flins et Seguin en ont connues.

Des usines comme celle de Douai ou de Douvrain, où se sont développées dans les années 70 les expériences les plus avancées de néo-fordisme (robotisation et recomposition des tâches, polyvalence), traduisent donc d'abord la volonté de « revenir aux ouvriers français traditionnels »... mais sans le degré de qualification reconnue et d'organisation qu'ils avaient sû construire en région parisienne, et donc bien sûr sans le salaire correspondant. Dans la mesure où la décentralisation productive des établissements parisiens est une tendance lourde, le Nord, vieille région minière et textile en récession, apparaît particulièrement bien placé (144). Ces contraintes imposées à la décentralisation des établissements productifs parisiens apparaissent clairement, tant dans nos discussions avec des responsables de l'automobile que dans une interview du directeur du bureau des méthodes de la société Citroën, à propos de l'opération Javel-Aulnay, recueillie par G. Loinget (145).

Celui-ci signale d'abord au passage que la vente des terrains (indemnités d'éviction comprises) réalisée à Beaugrenelle (dans le XV$^{e}$ arrondissement) a permis de payer un quart de la construction et du terrain de l'usine d'Aulnay. La très bonne affaire réalisée alors ne se reproduirait sans doute pas aujourd'hui : ce qui est un frein à la poursuite de la liquidation des établissements industriels à Paris (et en particulier à Billancourt). Mais pourquoi Aulnay dans la Région parisienne ? L'explication réside essentiellement dans le souci de garder une main-d'œuvre qualifiée :

« A l'origine d'Aulnay, l'une des motivations était de garder le maximum de personnel. Mais sur le plan de la logique industrielle de localisation, on aurait pu l'implanter n'importe où dans le territoire métropolitain.

Le problème c'est de trouver de la main-d'œuvre de qualité. Il y a effectivement eu une négociation avec la DATAR à propos de la création d'une nouvelle unité de production en Région parisienne. On nous a accordé une unité en RP en échange de l'engagement d'en créer une en province. Le transfert est pour nous l'occasion de réduire la proportion de main-d'œuvre non qualifiée. La technologie va dans le sens d'une demande croissante de personnel très qualifié. Ainsi l'assemblage en tôlerie implique une foule d'opérations automatisées, avec un rôle croissant dévolu au contrôle et à l'entretien (...). Avec un transfert d'usine on change

beaucoup de choses, notamment une grande partie des OS étrangers sont remplacés (...).

L'accroissement du poids relatif de la province par suite des opérations de décentralisation a entraîné une modification de la population OS. Dans les années cinquante il y avait surtout des français. Dans les années soixante surtout des immigrés, et maintenant à nouveau une majorité de français. Les mutations industrielles sont la conséquence de la mutation du personnel. Il faut remettre en place des dispositifs de travail qui existaient il y a vingt ans. Il y a vingt ans il y avait beaucoup de tâches complexes. Les ouvriers professionnels avaient une formation scolaire qui leur permettait de faire des opérations difficiles. Puis il y a eu un accroissement massif de population immigrée, lié à la croissance des capacités de production et au manque de main-d'œuvre dans les années soixante. On a dû faire venir de la main-d'œuvre de tous les pays, même des turcs. Il a fallu diviser les opérations complexes en opérations simples, à la fois par suite d'une insuffisante formation scolaire du personnel et par suite d'une très grande instabilité de celui-ci. Le fait de revenir à une main-d'œuvre à dominante française a rendu possible une revalorisation des tâches, la reconstitution de postes caractérisés par du travail complexe. »

Cet avis autorisé, ainsi que notre rapide survol du redéploiement régional, confirme pleinement ce que les analyses précédentes des mutations techniques laissaient attendre :

• Délocalisation massive des emplois manuels de la région parisienne, freinée par le manque d'opportunités de financement du déménagement, et le souci de conserver une main-d'œuvre « qualifiée » française (en diminuant la part des immigrés).

• Réticence devant les bassins de main-d'œuvre sans tradition industrielle, pour les établissements nécessitant de lourds et complexes investissements en machines automatisées.

• Goût pour une main-d'œuvre rodée à la discipline industrielle dans la perspective du néo-fordisme, ce qui favorise relativement les régions d'industries obsolescentes.

Ces deux derniers traits s'entendent bien sûr essentiellement pour les constructeurs. Nous avons vu que certaines régions de l'Ouest profitaient du développement de la sous-traitance, problème dont nous allons maintenant nous occuper (146).

# V - LA SOUS-TRAITANCE DANS L'AUTOMOBILE : « DUALISME » OU SPECIALISATION ?

Jusqu'à la crise, un emploi dans une grande firme de l'automobile était considéré comme « stable et sûr », malgré l'importance du turn-over volontaire. En province, le salaire y était plus élevé que le niveau moyen du marché local du travail. Dans cette branche berceau du fordisme, le travail, fût-il déqualifié, était plus qu'ailleurs statutairement primaire. Ce qui ne veut pas dire que la branche ignore la segmentation du marché du travail. Mais encore aujourd'hui, chez les constructeurs, le recours à l'intérim et aux contrats à durée limitée reste très minoritaire (quoiqu'en plein développement (147), et la sous-traitance sur site quasi-négligeable.

La grande question est celle des rapports de sous-traitance hors-site et d'achat de fournitures. On sait que c'est l'une des clés du succès japonais. Qu'en est-il en France ? Et surtout de quelle sous-traitance s'agit-il ?

## 1 - Constat et analyses

Nous avons vu que, du point de vue des effectifs, la progression des constructeurs de véhicules individuels (de 257 000 à 295 000 de 1974 à 1978) n'était pas suivie par celle des équipementiers (de 143 000 à 151 000, en ajoutant les équipementiers pour cycles). Faut-il en conclure à une légère régression du phénomène depuis la crise ? Probablement, et nous verrons pourquoi. Mais les chiffres globaux de l'industrie en France ne sont pas pleinement significatifs, car une partie des équipements sont importés, pour les véhicules construits en France. En se tournant vers les constructeurs, le rapport ACT (113) obtient des chiffres comparables : en 1975 la RNUR estimait que les fournitures extérieures représentent 35 % du prix de revient de fabrication, auxquels il faut ajouter 11 % des fournitures des filiales Renault. Mais cette part est progressivement croissante (148).

On trouve donc en gros, en valeur comme en effectif, un salarié « fournisseur » pour deux « constructeurs ». Les « fournitures » se ventilent comme indiqué au tableau 17.

Tableau n° 17

**VENTILATION DU CHIFFRE D'AFFAIRE HORS TAXES DE L'INDUSTRIE EQUIPEMENTIERE PAR FAMILLE DE PRODUITS 1977**

| Familles de produits | CAHT - Mns de F | % du total |
|---|---|---|
| Equipements de châssis | 10 446 | 48 % |
| Equipements électriques | 4 141 | 19,1 % |
| Equipements de carrosseries | 3 783 | 17,4 % |
| Equipements de moteurs | 2 700 | 12,4 % |
| Outillage de bord et de garage | 662 | 3,1 % |
| Total | 21 732 | 100 % |

**Source :** Rapport ACT (113).

Mais qu'entend-on par « fournisseur » ? Personne n'aurait l'idée de parler de « fournisseur-équipementier », encore moins de « sous-traitant » à propos de la sidérurgie (qui fournit les tôles) ni même des pneus. En fait, on s'en tient au cas (d'ailleurs flou : voir l'encadré sur la nomenclature) où la production de pièces fait partie du procès de production spécifique du produit automobile. A partir de là, il faut encore raffiner.

B. Chaillon (149) propose une méthode d'analyse judicieuse. Dans un premier temps, il faut évaluer quelle part de la conception de la pièce et de sa fabrication revient au « fournisseur ». Si, du choix des idées à la fabrication, tout le sous-procès de production revient au constructeur automobile, on parle de « production intégrée ». A l'autre extrême, on parle de « fournisseur pur ».

« Nous appelons sous-traitance tout travail dont la réalisation nécessite l'intervention d'un agent extérieur à partir, soit de la définition du travail (en réalisant le document de définition), des méthodes de travail (en réalisant le document méthode), soit encore de l'exécution du travail à proprement parler (en exécutant la pièce ou le service), cette intervention se faisant jusqu'à l'aboutissement complet du travail. »

A l'intérieur de la sous-traitance, on distinguera à un pôle la sous-traitance de capacité quand seule la fabrication revient au fournisseur à qui est imposé un plan de change très détaillé, et de « sous-traitance de spécialisation » quand la conception revient au fournisseur. B. Chaillon raffine encore l'analyse : cette spécialisation n'est que relative au donneur d'ordre quand celui-ci a choisi de ne pas s'occuper de la conception et ne fabrique aucune pièce de ce type, elle est absolue quand le fournisseur est seul à fabriquer ce type de produit. Et on peut encore distinguer les cas où le marché est plus ou moins monopoliste de part et d'autre.

La grande question est évidemment : à quoi sert au juste la sous-traitance pour les constructeurs ?

Pour toute une école, notamment le CRESAL (150), il s'agit purement et simplement d'un rapport de domination du capital donneur d'ordre sur le capital périphérique. Cela lui permet des économies en investissements (151) et en gestion du personnel, ce qui accroît sa souplesse, et les pièces lui sont fournies à un prix intégrant un taux de profit inférieur au taux de profit du constructeur. En d'autres termes, il n'y aurait que de la sous-traitance de capacité (152), et la spécialisation éventuelle ne serait que concédée par le constructeur, parfaitement à même de réaliser lui-même ce qu'il commande. Le sous-secteur des équipementiers constituerait un segment secondaire de la branche automobile.

Cette position doit être doublement nuancée. D'une part, l'analyse de la segmentation en termes de régulation esquissée dans la première partie amène à corriger l'explication par le différentiel des niveaux de taux de profit. Comme le montre le rapport ACT (113), ce n'est pas tant la différence des niveaux de rentabilité qui amène le constructeur à sous-traiter, mais bien plutôt l'instabilité de la rentabilité dans certains segments du processus productif : ceux sur lesquels les avantages de la grande série ne jouent pas, du fait de la variabilité de la demande. La sous-traitance de capacité peut porter sur des productions temporairement rentables, mais elle joue comme un amortisseur conjoncturel. Ce qui explique que, dans la crise, la part de la sous-traitance puisse diminuer par « récupération » des travaux extérieurs (alors que selon une analyse comme celle du CRESAL elle devrait augmenter).

D'autre part, il est évidemment inacceptable d'écarter sans discussion la possibilité d'une « sous-traitance de spécialisation », tournant franchement au rapport d'égal à égal entre fournisseur et constructeur. Quand certains équipementiers sont plus concentrés à l'échelle européenne que la construction automobile elle-même, quand la détention de monopole technologique dans le domaine de l'hydraulique ou de l'électronique permet au fournisseur de choisir le constructeur qu'il entend faire bénéficier de son avance (comme Bosch vis-à-vis de Mercédès dans le domaine de l'alimentation), quand une industrie automobile nationale (celle de la Grande-Bretagne) voit s'effondrer ses constructeurs en gardant des géants de l'équipement (tel Lucas), quand la révolution des microprocesseurs bouleverse non seulement la hiérarchie des branches mais jusqu'au découpage de la divison sociale du travail, quand l'innovation en matière d'équipements (par exemple de conduite) peut amener le constructeur à remettre en cause l'architecture du véhicule lui-même, quand le rapport client-équipement peut devenir plus important que le rapport client-véhicule (ce qui est déjà sensible dans l'argumentation publicitaire), la question du rapport entre constructeurs et équipementiers ne peut être réglée en plaquant dogmatiquement le schéma des monopoles spolieurs et du petit capital pressuré. Même s'il apparaît intuitivement adéquat, il faut au moins analyser comment on en est arrivé là, et comme les choses risquent d'évoluer.

## 2 - **Le rapport de force dans l'industrie automobile française**

En 1978, le sous-secteur des équipementiers « spécifiques pour automobiles » compte 324 entreprises (dont 34 de moins de 20 salariés), les « carrosseries, bennes et remorques » en comptent 227 (dont 57 de moins de 20 salariés), les équipementiers pour cycles 84 entreprises. Cet émiettement ne doit pas masquer l'existence de monopoles français ou même européens dans certains secteurs :

- Equipement de châssis : DBA contrôle 80 % du marché des plaquettes de freins, Ferodo 50 % des pièces d'embrayage (et pratiquement rien n'est fabriqué chez les constructeurs).

- Equipement de moteur : l'injection, pompe et filtres, est dominée à l'échelle européenne par Bosch et Lucas, et toutes l'alimentation connaît

une mutation technique dont nous verrons les conséquences. Les soupapes sont fabriquées par deux producteurs dans le monde occidental.

• Equipement électrique : en 1977 il y avait encore 8 équipementiers-moteur en Europe ; en 1979 il ne reste plus que Bosch (qui a pris le contrôle de Femsa), Lucas, Magneti-Marelli (Fiat), General Motors et SEV-Ferodo (qui a absorbé Paris-Rhône) ; Ducellier est l'enjeu d'une lutte entre Lucas et Ferodo.

• Equipement de carrosserie : là en revanche règne la dispersion, mais cela ne représente que 17 % du chiffre d'affaires des équipementiers.

Il semble donc qu'une stratification ne soit opérée chez les équipementiers, entre de purs et simples sous-traitants très dominés, et quelques monopoles mondiaux plus concentrés que l'automobile elle-même, dont certains détiennent le monopole du savoir-faire d'organes décisifs. Or ces monopoles sont, pour l'essentiels, étrangers. Comment en est-on arrivé là ?

Il faut d'abord bien comprendre que chaque équipementier est plus ou moins engagé, selon les différents organes qu'il produit, dans les différents degrés de sous-traitance détaillés par Chaillon (153). Les firmes aujourd'hui en position de pur fournisseur (éventuellement monopoliste) sur certains organes ont donc pu accumuler suffisamment de profits pour absorber la concurrence et mettre au point leurs spécialités techniques. Ce qui implique qu'elles ont pu sur l'ensemble de leur gamme établir avec leurs clients des rapports marchands leur permettant d'accéder à des conditions normales de rentabilité : régularité des contrats, longueur optimale des séries, etc. Cela n'a manifestement pas été le cas des équipementiers français.

Il faut d'autre part souligner que le marché des équipementiers se subdivise en deux : la première monte (chez le constructeur) et les pièces de rechange. Traditionnellement, en France (154), la première monte est beaucoup moins bien payée que le remplacement, sur lequel les équipementiers faisaient l'essentiel de leurs bénéfices. Or, la durabilité devenant un argument de vente de plus en plus fort, il devient de plus en plus difficile de « se payer sur les pièces de rechange », et ce sera même impossible dans l'équipement électronique (qui dure plus que le véhicule).

Dans ces conditions, l'histoire des rapports constructeurs-fournisseurs est à l'origine de l'état actuel des équipementiers français. Deux thèses sont en présence : celle des constructeurs (155) et celle des équipementiers (156). Pour les premiers, l'impéritie des équipementiers est responsable de leur échec : ils ont d'eux-mêmes multiplié les modèles, fui la standardisation, raccourcissant ainsi leurs séries (contrairement aux Japonais), dans le but de se conserver des marchés captifs. Pour les seconds, les constructeurs ont systématiquement pratiqué la tactique « diviser pour régner », multipliant les fournisseurs pour le même organe afin de s'assurer la sécurité des approvisionnements, imposant des formes de contrats (157) qui soumettent entièrement le processus de production du fournisseur aux aléas du constructeur, etc. Le résultat, d'après le directeur d'une firme équimentière importante, cité par le rapport ACT, est celui-ci :

« Les politiques d'achat des constructeurs sont ridicules à courte vue et mortelles. A force d'avoir fait disparaître les sous-traitants, on a maintenant 2/3 du matériel automobile qui est produit par des étrangers où à l'étranger. En privilégiant l'univers budgétaire, en forçant les prix au maximum sans laisser les entreprises investir, en faisant travailler notre profession à perte... on a tellement pressé le citron que la France ne produit bientôt plus de produits intermédiaires... »

Qui a raison ? Le rapport Stoffaes (94) tranche pour l'explication des fournisseurs, et probablement avec raison, bien qu'il soit très difficile d'en apporter la preuve. C'est en tout cas l'avis bien affirmé de Thomson, qui avant d'entrer dans la carrière d'équipementier électronique refuse catégoriquement les mœurs commerciales de ses nouveaux clients (158). Par ailleurs, la régie Renault a décidé de modifier sa politique, et de grouper sur le même fournisseur 80 % du volume de chaque pièce sous-traitée (en gardant néanmoins une marge de sécurité, intégrée ou sous-traitée à un second fournisseur). Selon un responsable de Renault rencontré, ce changement de politique constituerait une rectification par rapport aux abus commis, probablement trop tardive pour sauver tous les équipementiers français.

## 3 - **L'avenir des équipementiers**

La tendance à la sous-traitance dans l'automobile est probablement appelée à une extension structurelle, même si elle peut être compensée par des réintégrations conjoncturelles. Cette tendance traduit en fait deux mouvements de fond : la tendance à la division du travail entre spécialités différentes (pas forcément dans un rapport inégalitaire) et la tendance à la segmentation dans le marché de l'emploi qui prend principalement cette forme-là dans l'industrie automobile. En témoigne la diminution constante de la part du « constructeur » dans le prix de revient de la fabrication des véhicules.

Dans l'état actuel du rapport des forces, cela se traduira par un accroissement continu de la part importée ou produite par des firmes à capitaux étrangers, dans la valeur des automobiles françaises (puisque l'industrie nationale des équipementiers est en perte de vitesse relative (159). Par ailleurs, les équipementiers sont obligés de suivre la délocalisation de leurs clients constructeurs, à peu près selon la même logique, au moins en ce qui concerne les organes banals. Enfin, la tendance à la standardisation et à la hausse de la productivité, qu'elle se réalise au sein de l'industrie française des équipements ou à son détriment, exercera une pression négative sur l'emploi. De ces trois facteurs résulte automatiquement que l'emploi en France dans le sous-secteur équipement fléchira encore plus rapidement que chez les constructeurs (donc, à plus de 2 % l'an). Par ailleurs, cela impliquera un appauvrissement qualitatif, les organes les plus nobles, apportant le plus de valeur ajoutée, devenant le monopole d'industries étrangères.

La poursuite d'une conception péjorativement « duale » de la sous-traitance, maintenant les équipementiers dans le rôle d'amortisseurs maltraités des aléas de la conjoncture, au profit des entreprises « centrales » (les constructeurs), serait donc non seulement catastrophique pour les entreprises (et les salariés) de ce sous-secteur, mais pour l'ensemble de l'industrie automobile en France. Perdant la maîtrise de son « amont » — en particulier l'électronique et l'hydraulique —, elle risquerait fort d'y perdre sa compétitivité sur le plan de la qualité, vérifiant l'adage bien établi dans la première partie selon l'exemple japonais ou allemand : pour être compétitif à l'exportation, une industrie nationale doit maîtriser les conditions de sa production.

Or, l'ampleur même des mutations technologiques en cours dans le domaine de l'électronique automobile laisse à l'industrie française une dernière chance de conserver la maîtrise de certains organes de haute valeur ajoutée, voire même de se hisser dans ce domaine à un rang d'exportateur à la mesure du secteur des véhicules particuliers.

Nous avons vu que l'électronique est appelée à pénétrer massivement les organes périphériques et centraux, et en particulier les équipements de moteur (160). Trois possibilités sont ouvertes :

• Le constructeur se fait électronicien : c'est la stratégie des firmes américaines, à des degrés divers. GM est totalement intégrée comme ensemblier électronique (tout en achetant une partie des composants) et propose même ses équipements sur le marché mondial. Chrysler est en pointe dans certains domaines mais ne vend pas d'équipement, Ford se renforce comme ensemblier électronique mais doit avoir recours pour 50 % de ses besoins à des achats extérieurs. C'est également la politique de Fiat, qui a intégré Magnetti-Marelli et Veglia.

• L'équipementier se fait électronicien : c'est la politique des grands équipementiers américains, Bendix et Motorola, d'autant plus agressifs sur le marché européen que l'intégration des constructeurs américains s'accélère, et d'autant plus sur le marché français qu'ils n'y rencontrent pas la résistance des deux géants britanniques et allemands : Lucas et Bosch.

• L'électronicien se fait équipementier : c'est la politique de Toshiba et Mitsubishi au Japon (en association avec Toyota et Nissan).

L'automobile française a pris le virage de l'électronisation tardivement, et plus aucun équipementier traditionnel n'est à la hauteur du défi. Elle va pourtant tenter les trois solutions. Renault a choisi la première, jusqu'à la fabrication des composants, créant Renix (par association avec Bendix). Les firmes du groupe PSA se sont d'abord fournies chez des équipementiers électroniciens extérieurs (Motorola), mais PSA et Thomson viennent de décider d'unir leurs moyens dans l'industrie automobile (161). Enfin, la firme Matra vient de faire une percée dans l'équipement automobile en direction de l'injection électronique d'une part, des équipements de tableaux de bord et de métrologie d'autre part (162).

Il n'est donc pas impossible que l'automobile française rattrape, à la faveur de l'électronisation, une partie de son retard relatif dans le domaine des équipements automobiles. Et il n'est même pas impossible que cette remontée vers l'amont des filières du néo-fordisme, l'électronique, amorce un recentrage de la localisation sectionnelle : Renault n'exclut pas que la maîtrise de l'industrie des composants lui ouvre la voie d'une ultérieure diversification.

Mais cela aura exigé la rupture avec certaines facilités de « l'économie duale »...

# CONCLUSIONS

La branche automobile apparaît particulièrement significative de la logique endogène, propre à l'accumulation intensive de l'après-guerre, fondée sur le fordisme et la consommation de masse, et de sa crise, due à l'épuisement des gains de productivité globale.

La stagnation des revenus et l'interruption de la baisse du prix relatif de l'automobile condamnent désormais cette branche, à l'échelle mondiale, à une logique exogène : faiblesse de la croissance de la demande (quoiqu'une réforme de la fiscalité puisse encore dégager quelques débouchés potentiels), maintien d'un taux supérieur de progression de la productivité apparente du travail, entraînant une décroissance de l'emploi, que risque d'accélérer à moyen terme les progrès de la robotique.

Cette tendance mondiale peut être compensée dans un pays donné par la hausse de la part de son industrie sur le marché mondial. De ce point de vue, malgré les menaces américaine et japonaise, les constructeurs français de véhicules individuels apparaissent bien placés. En revanche, et pour autant que la compétitivité est fondée sur le coût comparatif, le maintien de cette position favorable entraînera l'accélération de la délocalisation, en particulier vers le pourtour de l'Europe du Nord. Ce redéploiement accélèrera la diminution des emplois ouvriers en France, et ne pourra être compensé que par un développement du tertiaire (ingénierie) et des branches de pointe à l'amont de l'automobile : la robotique et la fabrication de composants sophistiqués (hydraulique, électronique).

Or, la politique des constructeurs français a jusqu'ici consisté à traiter ses fournisseurs comme des sous-traitants privés d'autonomie, de capacité d'accumulation et de recherche et développement : comme le segment secondaire d'une économie duale. L'industrie française est donc relativement privée de grands spécialistes équipementiers, produisant des organes à haute valeur ajoutée et concourant de manière décisive à la concurrence par la qualité. Et la fabrication d'équipements banals risque de se délocaliser encore plus vite que la moyenne de la branche. La révolution électronique offre à l'industrie française — qui a déjà pris du retard — une chance ultime de conserver la maîtrise du développement de l'industrie automobile (et les emplois, surtout qualifiés, correspondants). Cela implique un renversement du rapport traditionnel aux fournisseurs, l'abandon des facilités à court terme liées à cette forme d' « économie duale ».

En tout état de cause, il faut s'attendre à un redéploiement interrégional de l'industrie automobile au sein de l'hexagone, avec une accélération de la désindustrialisation de l'Ile-de-France (où subsisteront les emplois tertiaires ou les emplois industriels de fabrication hautement qualifiés), au profit des régions de vieilles industries obsolescentes pour ce qui est des établissements de mécanique et de carrosserie (où se développeront les expériences de néo-fordisme), et des autres bassins d'emploi (en particulier féminins et/ou paysans) pour la fabrication des composants électro-mécaniques. Si l'industrie française parvient à conserver les segments des plus sophistiqués de l'amont (composants électroniques, mise

au point des robots), les villes « intellectuelles » de la périphérie (Rennes, Toulouse, Grenoble) pourront en tirer profit.

*Remarque* (été 81) : Le tableau relativement optimiste que l'on vient de lire, et qui reflétait la situation au premier semestre 1980, doit être nuancé par la prise en compte des difficultés actuelles de l'automobile française. Deux facteurs semblent s'être combinés à la récession générale dûe au « second choc pétrolier » :

• l'échec (provisoire ?) du volet industriel de la croissance externe de PSA, qui s'est surtout traduit par l'effondrement commercial de la marque Talbot ;

• la dramatique réévaluation du franc résultant d'une non-modification des taux-pivots au sein du SME, malgré un grave différentiel d'inflation.

Résultat : La place laissée libre par Chrysler-Talbot a été conquise essentiellement par les firmes japonaises en dehors de la France, et par les firmes allemandes ou italiennes en France. L'automobile française étant plus « price taker » que « price maker », elle a du successivement et selon un mécanisme bien mis en lumière par l'étude d'Aglietta-Orléans-Oudiz citée dans la première partie :

— comprimer ses marges à l'exportation pour garder ses parts de marché,

— augmenter ses marges à l'intérieur pour conserver son auto-financement,

— concéder des parts de marché à l'extérieur pour y avoir longtemps maintenu des marges trop fortes tandis que les firmes basées en Allemagne bénéficiaient de la sous-évaluation relative de leur monnaie.

Il reste à espérer qu'une correction rapide de cette erreur de la politique économique permettra d'éviter de trop durables conséquences sectorielles.

Troisième partie

# LE BATIMENT ET LES TRAVAUX PUBLICS

Depuis la dernière guerre, le bâtiment est le siège d'une série de processus d'industrialisation partielle, portant sur certains composants ou certains segments de la construction. Mais, jusqu'ici, cette évolution n'a pas abouti à soumettre à une logique industrielle le processus de production du cadre bâti dans son ensemble. Malgré des bouleversements techniques survenus, le travail sur chantier occupe toujours une place déterminante, et son organisation s'apparente beaucoup plus à une manufacture mécanisée qu'à la grande industrie.

Et pourtant, comparées au quasi-immobilisme du XIX$^{e}$ siècle et de la première moitié du XX$^{e}$ siècle, les années 1955 à 1970 marquent une rupture. Cette rupture ne concerne pas seulement l'extension du marché, dont le volume est multiplié par trois en 18 ans, de 1954 à 1972 — alors qu'en 1950, la production ne dépassait que de 20 % environ celle de l'année-record 1882. Ce sont aussi les investissements en capital fixe qui s'envolent : leur volume est multiplié par cinq entre 1955 et 1972, alors qu'en 1950 leur montant atteignait tout juste le niveau de 1912-1913. Mais d'autres traits viennent tempérer certaines conclusions trop hâtives que l'on pourrait tirer de l'essor spectaculaire de la branche dans l'après-guerre : la croissance du BTP s'est opérée d'une manière relativement extensive jusqu'aux années 1960-65, et son intensification ultérieure n'a pas entraîné une accélération des gains de productivité. Globalement, la productivité du travail y a augmenté moins vite que dans l'industrie, et l'alourdissement de la branche en capital fixe s'accompagne depuis 1964 d'une baisse d'efficacité du capital. Nous tenterons d'expliquer ce phénomène. Mais, en anticipant un peu, on peut dire qu'il reflète les limites des gains de productivité permis par la rationalisation et la mécanisation des chantiers, en l'absence d'une véritable industrialisation.

Et c'est là sans aucun doute le fil qui relie l'industrie du bâtiment moderne à son passé, malgré tous les changements qui s'y sont opérés. Bien que le logement, produit de manière capitaliste, soit devenu un élément

essentiel de la norme de consommation des salariés, l'industrie de la construction n'a pas connu le même type de croissance intensive que les autres industries de consommation, en particulier celles qui produisent des biens durables. Il en a résulté une croissance de l'emploi dans le BTP en même temps d'ailleurs qu'une augmentation des prix relatifs du bâtiment en longue période. Mais justement, comme nous le verrons, la crise actuelle met en cause — parmi d'autres choses — un mode d'urbanisation soumis largement à la logique de la rente foncière, et qui s'accompagne d'une inflation des prix immobiliers et d'un gaspillage en transports. Cette crise ne manque pas d'influencer la demande solvable en logements, non seulement son volume, mais également les caractéristiques physiques, la valeur d'usage du produit. Les évolutions encore mal dessinées de la demande, comme les transformations en cours au sein des entreprises du bâtiment, annoncent-elles une accélération de l'industrialisation de la branche, dans les années à venir, avec comme conséquence une chute durable de l'emploi ? C'est une des questions que nous nous proposons d'éclairer dans cette étude.

Nous examinerons aussi la dimension régionale de l'industrie du BTP, dont l'intérêt a plus d'un titre. Le BTP représente en effet 300 000 artisans et 1 500 000 emplois salariés, très largement dispersés dans l'espace ; il joue de ce fait un rôle important dans l'équilibre de l'emploi, et peut apparaître comme l'instrument privilégié d'une politique d'aménagement du territoire. Le BTP obéit en outre à une logique de développement « exogène », qui détermine une dynamique de localisation des emplois très différente de celle de l'industrie « fordiste », dont on vient d'analyser, avec l'automobile, un exemple caractéristique.

# I - UNE BREVE ANALYSE HISTORIQUE

## 1 - L'industrie du bâtiment au XIX[e] siècle : une évolution lente, entrecoupée de quelques brèves poussées largement reliées à la spéculation immobilière

### a) Une croissance relativement lente, très influencée par la conjoncture

L'industrie du bâtiment est une des « industries » les plus anciennes. Elle est traditionnellement organisée en corps d'état, dont la base est le matériau qui fait l'objet du travail. Le compagnonnage s'y maintient pendant longtemps. D'après les statistiques établies par Levy-Leboyer (163) (tableau 1), la croissance de la production du bâtiment sur l'ensemble de la période a été lente.

Tableau n° 1

**INDICE DE LA PRODUCTION DU BATIMENT DE 1810 A 1910**

(en moyenne sur 10 ans, base 100 en 1885-90)

| | Bâtiment | Biens de consommation | Industrie de base |
|---|---|---|---|
| 1810 | 20,69 | 17,92 | 5,53 |
| 1820 | 24,76 | 21,22 | 7,10 |
| 1830 | 32 | 26,32 | 12,16 |
| 1840 | 42,68 | 34,25 | 18,97 |
| 1850 | 39,94 | 44,14 | 26,77 |
| 1860 | 75,24 | 60,26 | 47,12 |
| 1870 | 79,63 | 72,15 | 61,72 |
| 1880 | 105,47 | 86,44 | 78,70 |
| 1890 | 100 | 100 | 100 |
| 1900 | 108,93 | 116,15 | 142,42 |
| 1910 | 117,27 | 129,80 | 204,23 |

Elle a été en outre d'une grande irrégularité, comme le montre l'ampleur de ses fluctuations conjoncturelles :

| | | |
|---|---|---|
| 1815 | indice 10,57 | |
| 1825 | 42,28 | |
| 1831 | 17,89 | |
| 1846 | 49,59 | et ce creux dure jusqu'en 1851 : indice 32,52 |
| 1848 | 24,39 | |
| 1861 | 93,50 | |
| 1869 | 104,88 | suivi d'une baisse brutale en 1871 : indice 35 |
| 1882 | 140,65 | l'indice reste supérieur à 110 de 1880 à 1884 |
| après 1885, les fluctuations | | sont beaucoup plus faibles |
| 1912 | 140,76 | la production retrouve son niveau de 1882 |

Les crises sont donc nettement marquées dans le bâtiment (1831, 1848), et elles durent parfois plusieurs années (par exemple de 1848 à 1851), accompagnées d'un chômage d'autant plus massif que le niveau atteint avant la crise a été plus élevé. On ne retrouve de telles amplitudes dans aucune autre branche. Il faut néanmoins constater qu'à partir du dernier quart du siècle, les oscillations s'amortissent considérablement.

Les périodes de croissance coïncident avec la Restauration et la monarchie de juillet, le début du Second Empire et les quelques années autour de 1880. La profondeur de la crise de 1848 fait apparaître d'autant plus brillant l'essor du Second Empire. Après la chute brutale d'activité entraînée par la guerre de 1870 et la Commune, l'essor du bâtiment culmine dans les années 1880-1884. La grande dépression s'accompagne d'un ralentissement de l'activité immobilière, et l'absence de poussées spéculatives explique sans doute la réduction d'amplitude des fluctuations conjoncturelles. La reprise du XX$^{e}$ siècle n'est que très progressive, puisque ce n'est qu'en 1912 que le niveau record de 1882 (30 ans avant !) est égalé. Une croissance lente et irrégulière malgré quelques brèves périodes brillantes, voilà comment on pourrait caractériser le bâtiment jusqu'en 1914.

Markhovitch (164) a établi des séries d'indices relatifs au bâtiment, qui précisent la place de cette activité dans l'économie générale (tableau 2).

Tableau n° 2

**L'INDUSTRIE DU BATIMENT ET DES TRAVAUX PUBLICS, SA POPULATION ACTIVE, SA PART DANS LA VALEUR AJOUTEE INDUSTRIELLE SA REPARTITION EN CATEGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES**

| | Indice d'évolution de la PA base 100 : 1935-1938 | % BTP dans la valeur ajoutée industrielle | |
|---|---|---|---|
| | | | (*) |
| 1781-90 | 21,8 | 25,60 | 12,9 |
| 1803-12 | 23,3 | 28,64 | 15,7 |
| 1815-24 | 31,4 | 24,77 | 11,9 |
| 1825-34 | 40,3 | 24,37 | 12,1 |
| 1835-44 | 51,3 | 23,95 | 12,1 |
| 1845-54 | 62,3 | 23,20 | 11,4 |
| 1855-64 | 73,2 | 26,30 | 13,4 |
| 1865-74 | 74,2 | 22 | 11,6 |
| 1875-84 | 76,0 | 18 | 10,6 |
| 1885-94 | 77,9 | 15 | 10,1 |
| 1895-04 | 80,1 | 13 | 9,7 |
| 1905-13 | 88,4 | 13,20 | 9,1 |
| 1920-24 | 93,5 | 13,50 | 10,8 |
| 1925-34 | 107,7 | 11,79 | 9,1 |
| 1935-38 | 100 | 10,74 | 8,5 |

(*) en ajoutant aux 19 groupes d'industries retenus par Markhovitch et qui servent de base pour le calcul de la 1re colonne, les industries suivantes : industries alimentaires, habillement et travail des étoffes, bois et ameublement.

Sur l'ensemble de la période que nous étudions, la population active dans le BTP a été multipliée par quatre, tandis que la production l'était par six. Plus intéressant encore est de noter l'évolution relative de la part de la construction. Sa décroissance est spectaculaire si l'on considère les 19 groupes d'industrie (de 28,64 % en 1803, 12 à 13 % avant la guerre de 1914) ; mais elle n'est pas moins évidente dans le second calcul, qui tient compte des branches de l'industrie traditionnelle, représentant une part importante de l'activité industrielle jusqu'en 1870 (de 15,7 % en

1803-12 à 9,1 % en 1905-13). Un déclin relatif donc incontestable au cours du XIX[e] siècle, mais très inégal selon les périodes. L'importance du BTP est restée considérable jusque vers 1860 environ, elle s'est même accrue au début du Second Empire ; mais ensuite le déclin a été très rapide jusqu'en 1914, tandis que la part de la population active dans le BTP dans la population active industrielle restait stable, de l'ordre de 1/10.

Si, à la veille de la première guerre mondiale, la valeur ajoutée par travailleur était au niveau moyen de l'industrie, elle avait donc été supérieure à la moyenne tout au long du XIX[e] siècle, et notamment dans la première moitié du siècle. Qu'est-ce que cela signifie ? Sans doute, que la productivité du travail a augmenté beaucoup moins vite dans le bâtiment que dans l'ensemble de l'industrie, ce qui confirme la maintien du caractère artisanal de la branche. Mais on explique seulement ainsi la baisse relative de la valeur ajoutée par tête dans le bâtiment, et non le fait qu'elle était supérieure à la moyenne au départ. On est alors amené à faire l'hypothèse que, à une époque où les prix de marché dans les branches les moins soumises au capital doivent plutôt s'aligner sur les valeurs que sur les prix de production (165), le travail effectué dans la sphère du bâtiment comptait comme travail complexe, plus productif que la moyenne ; hypothèse qu'il nous est malheureusement difficile d'étayer, même si l'on note que les salaires dans les métiers du bâtiment étaient plus élevés qu'ailleurs, que beaucoup d'ouvriers pouvaient s'établir à leur compte (dans les phases d'expansion), ce qui tend à suggérer que certaines catégories de travailleurs du bâtiment constituaient alors une sorte d' « aristocratie ouvrière », du moins en regard de l'extrême misère des ouvriers de la grande industrie. Mais, répétons-le, il ne s'agit là que d'une hypothèse, que seule une analyse précise de la formation des prix dans les différentes branches permettrait d'étayer.

### b) **Une structure artisanale**

La structure du BTP — c'est plus vrai pour le bâtiment que pour les travaux publics, mais nos données ne font pas la distinction — reste pour l'essentiel *artisanale*. J.-C. Toutain (166) a établi la structure socio-professionnelle de la population active, en particulier de celle qui travaille dans le BTP (tableau 3).

Il faut remarquer que la catégorie « isolés » (qui regroupe surtout les artisans, et aussi les ouvriers qui vendent irrégulièrement leur force de travail) ne figure qu'à partir de 1896. Avant cette date, il est probable que les travailleurs à leur compte ont été considérés comme des chefs d'entreprises, ce qui expliquerait que la part des « chefs » ait été divisée par deux de 1891 à 1896. Mais cette modification de la nomenclature rend plus difficiles les comparaisons dans le temps.

Le caractère artisanal du BTP apparaît nettement, puisqu'en 1906 il n'y avait que 4 ouvriers par entreprise, en moyenne ; mais ce chiffre est très proche de la moyenne de l'industrie : à la veille de la première guerre mondiale, le bâtiment ne semble guère plus artisanal que la moyenne des industries françaises. Le retard du BTP quant au niveau de son développement capitaliste n'est donc pas flagrant, si l'on s'en tient à l'aspect qu'offre à cette époque l'industrie française.

Tableau n° 3

**LA POPULATION ACTIVE DANS LE BTP, DE 1781 A 1936**
**SA REPARTITION EN CATEGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES**

| Années | Pop. active totale (a) (b) | Structure socio-professionnelle en % | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Chefs | Employés | Ouvriers | Chômeurs | Isolés |
| 1781-90 | 190 (d) | | | | | |
| 1803-12 | 218 (d) | | | | | |
| 1840-45 | 474 (d) | | | | | |
| 1856 | 472,1 (c) | | | | | |
| 1861 | 511,6 (c) | | | | | |
| 1866 | 538,1 (c) | | | | | |
| 1866 | 553 (d) | 35,8 | 1,3 | 62,7 | | |
| 1886 | 773 (d) | 24,3 | 3,9 | 71,8 | | |
| 1891 | 745 (d) | 25,2 | 2,9 | 71,9 | | |
| 1896 | 754 (d) | 12,9 | 57,7 | | | |
| 1896 | 545,1 | 12,9 | 57,7 | | 4,3 | 22,2 |
| 1901 | 564,8 | 13,5 | 61 | | 5 | 19,3 |
| 1906 | 540,4 | 14,3 | 2,1 | 60,2 | 4,4 | 19 |
| 1911 | 845 (d) | 18,1 | 81,9 | | | |
| 1921 | 625,9 | 11,1 | 4,6 | 68,6 | 4,6 | 11,1 |
| 1926 | 703,1 | 13 | 4,4 | 69,8 | 2,7 | 10,1 |
| 1931 | 829,7 | 10,7 | 4,9 | 69,4 | 4,6 | 10,4 |
| 1936 | 686,8 | 11,4 | 5,2 | 56,5 | 12,1 | 14,8 |

(a) en milliers

(b) les chiffres excluent les charpentiers et menuisiers (compris dans l'industrie du bois), les charpentiers en fer (compris dans la transformation des métaux), les Ponts et Chaussées (compris dans les services publics).

(c) y compris la préparation des matériaux.

(d) y compris la préparation des matériaux et le travail des pierres et terres à feu.

La structure de l'industrie du bâtiment est au fond assez proche alors de celle des autres industries de consommation ; l'écart ne se creusera véritablement qu'à partir des années 1950, lorsque ces dernières seront le siège d'une accumulation de type intensif. Mais nous aborderons cette question ultérieurement.

D'autres données tirées d'enquêtes confirment le grand nombre de travailleurs indépendants dans le bâtiment et la taille réduite des entreprises : il y avait 100 « patrons » pour 127 salariés en 1851, pour 144 salariés en 1866 et, en 1891, d'après Chatelain (167) l'industrie du bâtiment avait en moyenne un patron pour moins de trois salariés. Et, d'après le même auteur, s'appuyant sur des enquêtes de la chambre de commerce de Paris, le début du Second Empire aurait même vu se produire un mouvement de « déprolétarisation » dans la capitle puisque pour un entrepreneur du bâtiment, il y avait 10 ouvriers ou travailleurs indépendants en 1847, et 13 en 1860. Ce qui amène Chatelain à conclure : « Rien de commun avec la grande usine où le rural, fraîchement arrivé à la ville, est noyé dans la masse des salariés. Le climat social du travail rend possible un apprentissage lent mais sûr, la création d'une petite entreprise personnelle sans beaucoup de capitaux ; pendant tout le XIX$^{e}$ siècle et la première moitié du XX$^{e}$, voilà l'ascension sociale d'un grand nombre de salariés qui deviennent petits entrepreneurs à force de travail et d'économie. »

Le bâtiment reste une activité saisonnière, où la morte-saison peut atteindre quatre mois, et sa main-d'œuvre d'origine rurale met longtemps à se fixer. Ainsi, sous la Restauration, les ouvriers du bâtiment constituent au

moins les 2/3 de l'immigration parisienne définitive ou saisonnière, et cette immigration se poursuit tout au long du XIX[e] siècle — qu'on pourrait caractériser comme la période « limousine » —. En 1860, d'après Chevalier (168) sur 31 675 ouvriers maçons à Paris, la moitié retourne l'hiver dans leur Creuse ou Haute-Vienne natale. Et ces immigrants restent entre eux. Ariès (169) les décrit ainsi : « Une chambre contient couramment 3 à 6 hommes du même village. Rustiques, ils n'appartiennent guère à Paris, où ils demeurent quelques années seulement avant de regagner le pays. Plus du tiers sont illettrés. »

Ainsi, au début du XIX[e] siècle, le bâtiment est toujours organisé sur le mode artisanal, malgré l'apparition des « entrepreneurs » sous le Second Empire, époque pendant laquelle le bâtiment a connu sa croissance la plus spectaculaire. La productivité du travail y a faiblement augmenté, signe de l'importance du travail vivant et de la faible utilisation des machines. Certes, les premières machines apparaissent sur les chantiers du Second Empire ; cependant, « encore au début du XX[e] siècle, la machine coûteuse, n'est utilisée que par l'entreprise de quelque importance et cela dans les grandes agglomérations ; la plupart des petits entrepreneurs ne connaissent que la force musculaire » (170). Et pourtant, de nouveaux matériaux étaient apparus — à côté de la pierre traditionnelle. En 1817, Vicat avait découvert les chaux hydrauliques, et une industrie du ciment s'était développée, faisant de la France un pays exportateur à partir du milieu du XIX[e] siècle (en 1896, la France a produit 935 000 tonnes de ciment). Et les recherches de l'ingénieur Hennebique avaient abouti à l'utilisation du béton armé, vers 1890, par quelques grandes entreprises.

Mais le contraste n'en est que plus grand entre l'industrie des travaux publics et celle du bâtiment : « la première, concentrée, la seconde, dispersée, émiettée ; la grande routine de celle-ci contrastant avec les réalisations scientifiques de celle-là » (167). Ces évolutions divergentes constituent en effet un phénomène tout à fait remarquable. Pour sa part, Chatelain s'y arrête en conclusion de son article, en s'interrogeant sur les transformations à venir de l'industrie du bâtiment : « Pourtant, les deux industries sœurs ont pris le même départ dans la seconde moitié du XIX[e] siècle et au début du XX[e] avec des moyens limités. Le bâtiment n'a pas tiré parti, pour se transformer, des ressources urbaines, alors que l'industrie des grands travaux, guidée par une élite d'ingénieurs, a su utiliser les méthodes scientifiques pour les chemins de fers, les grands tunnels, les ponts, les canaux, les ports, les routes ou les barrages. Il y a divorce dans l'évolution : la tradition de la première activité s'oppose à la science de l'autre. Les signes de changement actuels permettront-ils de combler le fossé qui sépare aujourd'hui ces deux industries ? Le problème est complexe, à la fois matériel et psychologique. »

Nous tenterons dans la suite d'éclairer un peu cette « complexité ». A vrai dire, l'industrie du bâtiment en 1914 est à l'image d'un pays encore peu urbanisé, où le monde rural tient toujours une place économique importante et imprègne profondément les mentalités.

### c) L'évolution de la demande sociale en logements

Le mouvement d'urbanisation qu'a connu la France au XIX[e] siècle est relativement lent, lorsqu'on le compare à celui des pays voisins, l'Angleterre ou l'Allemagne ; et surtout, il présente une particularité, le développement des bourgs, sortes d'étapes dans un exode rural encore faible

dans la première moitié du siècle, et où l'on trouve une petite bourgeoisie nombreuse et relativement aisée. A la campagne même, la bourgeoisie des villes se fait construire des résidences. A cette époque, précédant l'essor industriel, et où la terre et la pierre sont gages de solidité et de sécurité, et accordant l'éligibilité dans le système politique censitaire, les biens immobiliers constituent l'essentiel des patrimoines petits bourgeois et bourgeois — les 2/3 environ —. Ainsi, la construction a une croissance rapide pendant toute cette période, interrompue seulement par les crises politiques (1815, 1831) et la crise économique puis politique de 1848. Comme le note Ariès (169) : « un peu partout, dans la campagne française, des maisons de pierre, résidences bourgeoises de gens de ville, sans caractère rural, témoignent encore aujourd'hui de cette tendance à l'urbanisation qui se survit au début du XIX[e] siècle, sous l'Empire et la Restauration. C'est la grande prospérité du bâtiment, de la construction en dur : grands murs solides et nus, un peu lourds, au millésime 1820-1840, quelquefois 1780, qui accueillent le touriste à l'entrée des bourgs, fermes monumentales, relais de diligences, anciennes auberges, moulins à eau » (p. 277).

Pendant toute cette époque, l'urbanisation reste donc diffuse, et l'industrie du bâtiment — où plutôt l'artisanat — n'est pas soumise elle-même au capital, et produit des valeurs d'usage qui n'interviennent que marginalement dans la reproduction du capital social : habitations pour bourgeois ou petits bourgeois, boutiques de petits commerçants et artisans, auberges. La construction d'usines ou de logements pour la force de travail employée par le capital occupe une place très secondaire.

De profonds changements vont se produire dans la seconde moitié du siècle qui voit le démarrage de la grande industrie, dont le corrollaire est la croissance urbaine et... la crise du logement, déjà. Bien sûr, l'industrie avait connu une rapide expansion bien avant le Second Empire, mais il vient un moment où la quantité se change en qualité. Ici, le rythme s'accélère, avec la construction des chemins de fer, avec le développement des sociétés par actions. Le capitalisme va étendre son influence sur l'ensemble du territoire, avec ses effets « dissolvants » sur les modes de production antérieurs : les grands moyens de communication vont ouvrir un vaste champ au déploiement de ce mode de production qui se veut universel, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays. La société anonyme multiplie la puissance du capital, en réunissant dans un petit nombre de mains un capital qu'une simple accumulation interne n'aurait pas permis de rassembler avant de nombreuses années. Et la spéculation va se déchaîner, à une échelle inconnue auparavant.

L'industrie du bâtiment va connaître alors, pendant une dizaine d'années, une expansion rapide : c'est d'ailleurs à ce moment qu'apparaît le métier d'entrepreneur. La spéculation immobilière aura ses heures de gloire sous le règne du baron Haussman. Le Crédit foncier, initialement destiné à l'agriculture, sert à financer la construction de Paris, selon des méthodes qui n'ont pas vieilli, à en croire une description qu'en a donnée Engels en 1872 : « L'extension des grandes villes modernes confère au terrain, dans certains quartiers, surtout dans ceux situés au centre, une valeur artificielle, croissant parfois dans d'énormes proportions ; les constructions qui y sont édifiées, au lieu de rehausser cette valeur, l'abaissent plutôt parce qu'elles ne répondent plus aux conditions nouvelles ; on les démolit donc et on les remplace par d'autres. Ceci a lieu surtout pour les logements ouvriers qui sont situés au centre et dont le loyer, même dans les maisons surpeuplées, ne peut jamais, ou du moins qu'avec une extrême lenteur, dépasser un certain maximum. On les démolit et à leur place on construit des boutiques, des grands magasins, des bâtiments publics » (171).

Et, en effet, de 1852 à 1869, les démolitions vont bon train à Paris : 117 553 logements sont démolis, et 215 304 reconstruits. En fait, ces grands travaux, qui coûtent d'ailleurs fort cher à l'Etat (172), répondaient à plusieurs préoccupations : transformer Paris en une cité de luxe, rendre la capitale plus facile à contrôler militairement — le peuple de Paris ayant la fâcheuse tendance à élever des barricades à tout propos — mais aussi constituer un prolétariat du bâtiment spécifiquement bonapartiste. De plus l'empereur, qui avait, avant d'accéder au pouvoir, médité sur l' « extinction du paupérisme », se préoccupe du logement des ouvriers, et entreprend même quelques expériences « socialistes », telle la cité ouvrière de Mulhouse — dont l'Etat avança le tiers du capital — où l'ouvrier devenait le propriétaire de sa maison après avoir versé pendant une quinzaine d'années un loyer élevé. Mais tout ça ne va pas très loin et, d'une manière générale, les capitalistes se désintéressent totalement à cette époque des logements de leurs ouvriers. D'après une commission nommée par Napoléon III, chargée d'enquêter sur cette question, « parmi les 89 grands industriels ou sociétés par actions qui ont fourni des renseignements, 31 n'ont bâti aucun logement ouvrier : quant à ceux qui ont été construits, ils abritent suivant la propre estimation de Sax, tout au plus de 50 000 à 60 000 personnes et ils se composent presque exclusivement de deux pièces pour chaque famille » (173).

En effet, les Schneider au Creusot étaient loin d'être imités par la grande majorité de leurs collègues, les industriels ruraux voyaient plus d'avantages à demander à leurs ouvriers de longs déplacements pour se rendre à l'usine. Et dans les grandes villes, ces mêmes capitalistes se déchargent sur les rentiers immobiliers du soin de loger leurs ouvriers. Les cottages anglais ou les petites maisons ouvrières sont donc pratiquement inconnus en France dans cette période, si ce n'est dans les spéculations d'un Proudhon, et ce sera le cas jusqu'à la fin du siècle.

Entre temps, silencieusement mais sûrement, la propriété immobilière urbaine change de mains et se concentre entre les mains de la grande bourgeoisie — comme le montre Topalov (174) —. Changeant de mains, elle changeait par là même de nature. Cette expropriation ne touche que marginalement la classe ouvrière, qui n'était que locataire de ses logements, elle concerne en premier lieu la petite bourgeoisie des artisans et petits commerçants, les boutiquiers : à Paris, ceux-ci possédaient 46 % des immeubles en 1805, 49 % en 1840, mais seulement 10 % en 1880 dans les arrondissements centraux. Ce qui fait dire à Topalov : « La propriété du logement a, de toute évidence, changé de contenu économique en même temps que de répartition sociale : alors qu'elle était auparavant simple valeur d'usage pour la masse des producteurs, elle est devenue source de rente pour les diverses couches de la grande bourgeoisie » Dans la seconde moitié du XIX$^{e}$ siècle, le logement se transforme donc en capital fixe, et la grande bourgeoisie se fait construire des immeubles de rapport pour placer ses « économies ». Cependant, la part des biens immobiliers dans les patrimoines bourgeois n'augmente pas car c'est la vogue des actions des sociétés, qui rapportent des dividendes sensiblement plus élevés en moyenne que de nos jours (175).

Nous allons éclairer un peu la situation du logement en prenant l'exemple de Paris. Quelques chiffres globaux : en 50 ans, la population parisienne a triplé, passant de 1 053 262 en 1861 à 2 891 782 habitants en 1913, tandis que le nombre d'immeubles existants passait de 55 160 à 80 639. Le rythme de la construction atteint un niveau élevé au début des années 1880 — cette période coïncide d'ailleurs à un intérêt marqué des banques pour les opérations immobilières, à Paris ou dans d'autres villes déjà à la mode parmi la classe dirigeante : mais ce rythme ne sera pas retrouvé avant la guerre de 1914. Pour fixer les idées, les logements nouvellement construits à Paris évoluent de la façon suivante (176) :

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1879 | 9 400 | 1900 | 9 000 |
| 1880 | 12 400 | 1905 | 12 000 |
| 1881 | 18 300 | 1910 | 8 000 |
| 1882 | 22 000 | 1911 | 11 500 |
| 1883 | 29 000 | 1913 | 16 000 |
| 1889 | 11 000 | | |

Et il est probable que le rythme de la construction n'est pas très différent dans les autres villes, puisque l'on retrouve au niveau de l'activité d'ensemble du bâtiment une accélération vers 1880, suivi d'un ralentissement qui se poursuit par une légère reprise à la fin du siècle. Il semble donc que les valeurs étrangères aient exercé un attrait supérieur à celui de la construction des logements. En fait, à Paris, ce sont surtout des logements bourgeois qui sont édifiés : ils répondent mieux aux nouvelles caractéristiques de la capitale où la rente foncière a fait un bond en avant : le prix du sol passe en effet de l'indice 26 en 1860 à l'indice 100 en 1913, il est donc multiplié par quatre, alors que les salaires horaires ouvriers n'augmentent dans le même temps que de 50 % environ. La tendance à la construction d'immeubles à loyer élevé ou moyen, qui se dessine de 1880 à 1890, s'accentuera par la suite (177). Elle se traduit par une progression rapide des loyers ouvriers, qui double de 1850 à la veille de la guerre, l'indice évoluant comme suit :

1852 : 52 ; 1862 : 78 ; 1876 : 87 ; 1900 : 100 ; 1903 : 103.

C'est sous l'Empire que la hausse est la plus vive, le démon de la spéculation s'étant alors emparé de toutes les couches de la bourgeoisie. Les loyers bourgeois ne sont d'ailleurs pas à la traîne, puisque leur indice passe de 73,2 en 1860 à 100 en 1913, mais leur mouvement n'est pas parallèle : plus rapide en début de période, il se ralentit de 1884 à 1906, l'offre s'étant quelque peu emballée devant la rentabilité du placement. En tout cas, la crise du logement parmi les couches populaires existe bien avant la période de l'entre-deux guerres : en 1911 comme en 1891, 38 % des logements sont insuffisants ou surpeuplés, et, note Suzanne Magri (176) l'inadéquation se fait de plus en plus vive entre les conditions de logement qui sont imposées aux masses exploitées, et les nécessités de la reproduction de la force de travail que requiert la grande industrie. D'autant plus que les mauvaises conditions de logement s'accompagnent d'une augmentation de la part du budget ouvrier affectée au loyer : celle-ci passe de 13,5 % en 1862 à 19 % en 1908, pour retomber à 16 % en 1914, et on peut penser que la hausse des salaires ouvriers à la fin du XIX$^{e}$ siècle, succédant à une stagnation depuis 1880, est due en partie au moins à l'importance des loyers.

D'ailleurs l'Etat, qui s'était abstenu jusque-là d'intervenir dans la question des logements ouvriers — si l'on excepte les quelques expériences de Napoléon III — prend alors quelques initiatives : c'est la loi Siegfried en 1894, puis la loi Ribot en 1908, qui vise à diffuser la propriété individuelle du logement parmi les couches supérieures du prolétariat. Mais devant les résultats médiocres obtenus, l'Etat se résoud à intervenir directement, en décidant en 1912 la création d'offices publics d'HBM.

Quoi qu'il en soit, ces mesures n'ont pas le temps de provoquer d'effets notables avant la fin de la période étudiée, qui peut donc être résumée ainsi : le logement change de nature économique, de simple valeur d'usage pour son propriétaire, il se transforme en capital fixe (178), assurant à la grande bourgeoisie des revenus sous forme de loyers, dont le montant n'est pas réglé par le prix de production du logement, mais s'établit comme un prix de monopole. Bref, le capital n'assure pas lui-même la fourniture du logement, élément déterminant dans la reproduction de la

force de travail ; il laisse aux rentiers immobiliers le soin d'y parvenir, en rémunérant leurs services par une ponction sur la plus-value globale (le loyer constituant une part importante du salaire). Pourquoi en est-il ainsi ?

### d) **Les blocages de l'accumulation du capital dans la branche**

L'analyse précédente a mis en évidence certains traits fondamentaux du marché du bâtiment au XIX[e] siècle : son « atomisation », l'importance de la campagne, le caractère largement spéculatif de la construction dans les grandes villes et le rôle qu'y joue la grande bourgeoisie. A quelques exceptions près, le capital se désintéresse des conditions de logement de ses ouvriers (ce qui ne signifie pas, bien au contraire, un faible « taux d'effort » pour le loger). La faiblesse numérique des couches moyennes salariées et de l'aristocratie ouvrière exclut enfin tout débouché stable dans la maison individuelle. Ces conditions, jointes au facteur foncier, vont déterminer une structure largement artisanale de l'industrie du bâtiment.

D'une manière générale, la construction d'une grande entreprise peut s'opérer par deux voies différentes : par accumulation interne au sein d'entreprises artisanales (« concentration »), ou par la création de toutes pièces d'une grande entreprise à partir d'un capital accumulé à l'extérieur de la branche, ou issu de la sphère de la circulation (capital bancaire ou commercial).

L'accumulation interne est restée faible dans le bâtiment où, contrairement à l'Angleterre (179), il est rare que l'entreprise travaille pour le marché, et non à la commande. Le crédit en France ne se développe que lentement, il reste longtemps le fait de particuliers fortunés — grande bourgeoisie, hauts fonctionnaires, notaires — ce n'est qu'en 1863 que la constitution de sociétés anonymes devient libre : il est donc difficile pour un entrepreneur du bâtiment d'emprunter de l'argent (plusieurs fois ses fonds propres) afin de lancer de vastes opérations. Mais surtout, la propriété du sol est morcelée, rendant difficile l'acquisition de terrains d'une seule pièce suffisamment grands pour construire habituellement sur une large échelle, en dehors d'une intervention systématique de l'Etat contre la propriété foncière, intervention impensable à cette époque.

Au cours du XIX[e] siècle, la propriété du sol urbain se concentre peu à peu entre les mains de la bourgeoisie : c'est le cas dès 1850 à Lyon, et une trentaine d'années plus tard à Paris, ville où l'artisanat reste nombreux. Et c'est cette bourgeoisie qui se fait promoteur, construisant des habitations pour son usage personnel, ou des immeubles de rapport qu'elle loue. Ce sont ainsi les propriétaires immobiliers eux-mêmes qui assurent la circulation du capital industriel engagé dans la construction, face à un entrepreneur travaillant à la commande : dans ces conditions, il ne peut être question pour l'entrepreneur de réaliser un quelconque surprofit, lié à la localisation du terrain ou à ce qui y est édifié : c'est là l'affaire du propriétaire, auquel le monopole du sol donne droit au prélèvement d'une rente — incluse dans le loyer. Et cette rente est alors déterminée non par l'excédent de la valeur sur le prix de production du logement, mais par l'ampleur de la demande solvable.

Quant au prix payé à l'entrepreneur, le jeu de la concurrence fait qu'il est réglé par le prix de production. La faible dimension des chantiers, l'échelle limitée, en général, de la production, et l'incapacité de l'entrepreneur à contrôler l'expansion de son activité, s'opposent à l'introduction d'innovations techniques importantes, qui, dans les autres branches industrielles, sont à l'origine de surprofits. Il n'y a alors aucune raison pour que l'entreprise du bâtiment se tranforme : au contraire, l'artisanat s'y maintient solidement, et le chantier consiste en une coopération de corps d'état autonomes — le procès de travail d'ensemble étant coordonné par

une entreprise particulière ou par un maître d'œuvre distinct. Bref, la voie de l'accumulation interne est bloquée. Certes, des entreprises capitalistes se constituent, mais sans entraîner une réelle transformation du procès de travail, sans soumettre réellement le travail au capital et sans atteindre d'ailleurs de grandes dimensions. La fonction de l'entrepreneur se limite à celle d'un simple exécutant, qui travaille à la commande, sans pouvoir devenir promoteur : non que l'envie lui en manque, mais la structure et la répartition sociale de la propriété foncière s'y opposent.

Explorons maintenant la seconde voie, c'est-à-dire la constitution « par en haut » d'une grande entreprise du bâtiment, par un capital extérieur à la branche.

Au cours du XIX[e] siècle, le capital financier participe effectivement, à certaines périodes, à des opérations foncières, sous le Second Empire et vers 1880 notamment. C'est à cette date que le Crédit lyonnais a créé une société, la Foncière lyonnaise, au capital de 100 millions de F, pour opérer dans ce secteur. Selon Bouvier (180), « le mécanisme des emplois de la nouvelle société combinait l'acquisition de terrains nus, l'achat « d'immeubles de rapport » et la très intéressante location de terrains avec promesse de vente à des entrepreneurs. Cette dernière activité resserrait les liens entre l'organisme foncier et diverses sociétés d'entrepreneurs, qui se groupaient sous sa direction : d'où les progrès de la concentration des entreprises de construction.. Il semble que la Foncière était à la fois présente dans les beaux quartiers (de Paris) et dans les secteurs de moyenne bourgeoisie... Quant aux affaires de « terrains nus », elles concernaient la Rivièra française et italienne ».

Comme on le voit, la spéculation foncière est au premier plan des préoccupations de l'organisme financier. Celui-ci ne s'intéresse pas directement à la construction. Son but est exclusivement dicté par la recherche de la rentabilité financière du placement. Le cas du Crédit lyonnais illustre bien le comportement général du capital bancaire, désireux d'une bonne rentabilité pour ses capitaux, peu enclin à la promotion d'entreprises industrielles dans des secteurs non stratégiques pour l'accumulation du capital.

Il reste évidemment à comprendre pourquoi le bâtiment ne constitue pas, au XIX[e] siècle, un secteur rentable pour le capital financier. Une production capitaliste de logements suppose :

1) Un flux de terrains constructibles ;

2) L'existence d'une demande solvable, émanant non seulement de la bourgeoisie, mais d'autres couches sociales.

Or, en France, aucune de ces deux conditions n'est remplie. La propriété foncière, très morcelée et source de rente, constitue un obstacle à la pénétration du capital dans la sphère de la construction. Du côté de la demande solvable, la situation n'est pas meilleure : la artisans et les petits commerçants se paupérisent, se transformant progressivement de propriétaires en locataires, comme on l'a vu ; quant aux ouvriers, leur salaire est irréguier et proche du minimum vital, contrairement à l'Angleterre qui, par sa puissance économique dominante, peut entretenir une couche relativement nombreuse d'aristocrates ouvriers, propriétaires de leurs cottages.

L'Etat doit cependant se résoudre à intervenir, devant la conjonction de plusieurs phénomènes. L'aggravation de la crise du logement, outre qu'elle pèse de plus en plus sur les salaires, constitue un obstacle à la fixation de la force de travail et à sa reproduction normale ; les mauvaises conditions de logement commencent d'ailleurs à susciter des mouvements revendicatifs, si bien que des voix s'élèvent pour célébre l'effet bienfaisant que pourrait exercer sur l'ouvrier la possession de son loge-

ment, puisqu'il deviendrait de cette façon lui aussi un « capitaliste ». Les premières interventions de l'Etat se font à doses homéopathiques, on y sent la volonté politique de diffuser la propriété d'occupation parmi les couches supérieures du prolétariat et la petite bourgeoisie salariée. Mais finalement ses résultats sont modestes en l'absence des changements fondamentaux dans les conditions de l'accumulation du capital qui ne se produiront dans toute leur ampleur qu'après la seconde guerre mondiale.

L'industrie du bâtiment ne se distingue pas, à cet égard, des industries de consommation. Simplement le problème foncier y apporte un élément supplémentaire de blocage, que la croissance rapide de l'après deuxième guerre mondiale mettra clairement en évidence (181).

## 2 - L'entre-deux-guerres : des changements très limités dans l'appareil de production

### a) Un statut inchangé du logement dans la reproduction capitaliste

Nous passerons rapidement sur cette période, car elle n'est marquée par aucune évolution majeure en matière de logement et d'industrie de la construction. Alors que l'extension du taylorisme dans les branches de la section I entraîne un boom sans précédent de l'accumulation intensive, les salaires réels n'augmentent guère et la norme de consommation ouvrière demeure à peu près inchangée. Malgré quelques timides tentatives d'intervention de l'Etat (telle la loi Loucheur en 1928), le capital continue à se désintéresser du logement de ses ouvriers. Son seul souci est de s'en tirer au moindre prix. Résultat : les conditions de logement des masses exploitées se détériorent, tandis que l'industrie de la construction, qui commençait seulement, à la fin des années 20, à dépasser son niveau de production de 1914, retombe dans la crise.

Globalement, 1 800 000 logements sont construits entre 1919 et 1939. Cela correspond à une moyenne de 90 000 logements par an, chiffre extrêmement faible lorsqu'on compare la France à la plupart des pays voisins. Sur ce total, 300 000 logements environ sont édifiés par les industriels pour leurs ouvriers (182). Ils y voient un bon moyen de s'attacher la force de travail et d'avoir sur elle un moyen de pression. La loi Loucheur, qui, devant la gravité de la crise du logement, finit par être votée en juillet 1928, n'atteint qu'une partie des objectifs qui lui avaient été fixés initialement : de 1928 à 1938, 175 000 HBM seulement sont construits (au lieu des 260 000 prévus en 5 ans), dont 100 000 par des offices publics.

Alors que la poussée de l'industrialisation entraîne une augmentation de la population urbaine (qui passe entre 1911 et 1931 de 44,2 % à 51,2 % de la population totale), la crise du logement ne peut que s'accentuer. Le recensement de 1926 révèle un pourcentage de logements insalubres supérieur à 20 % dans plusieurs grandes villes comme Lille, Lyon (20 %), le Havre (21 %), Nantes (27 %), Saint-Etienne (34 %). Les familles ouvrières s'entassent dans des logements trop petits ou dans des hôtels meublés.

Dans le but de préserver la paix sociale, tout en évitant des augmentations de salaires, l'Etat prendra dans toute cette période une série de mesures à l'encontre des intérêts des rentiers immobiliers. Il décrète

dès 1914 un moratoire pour le paiement des loyers, le droit au maintien dans les lieux et le blocage temporaire des loyers. La loi du 9 mars 1918 bloque d'une manière durable les loyers des logements construits avant le 1er août 1914 ; d'autres textes la prolongent, sous la pression des manifestations de locataires en 1920 et 1923. Ces mesures, il faut le souligner, ne concernent que les logements anciens. Ce n'est qu'après 1935 (décret-loi Laval) que les loyers des immeubles neufs seront réglementés (183). Conséquence de ces différentes mesures : le niveau des loyers en valeur réelle diminue (184).

| Loyer global : | 1914 | 1920 | 1925 | 1930 | 1935 | 1939 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| — logement d'avant 1914 | 100 | 28 | 30 | 45 | 63 | 48 |
| — logements postérieurs à 1914 | 100 | 100 | 100 | 68 | 83 | 57 |

Le taux d'effort moyen des ménages, qui atteignait avant-guerre le niveau considérable de 16 %, n'est plus que de 8 % en 1918 ; il descend même à 4,5 % en 1925, avant de remonter à 6,5 % en 1936 (176). Ces moyennes recouvrent évidemment d'importantes disparités selon le niveau de revenu des ménages et selon les catégories de logements occupés.

Plus que le blocage des loyers, c'est le faible niveau des salaires ouvriers qui explique la faible expansion de la construction dans les années 20 : en l'absence de demande solvable, seule une intervention massive de l'Etat aurait pu assurer des débouchés à l'industrie de la construction. Nous disons bien une intervention massive, sans commune mesure avec ce qui a été effectivement réalisé à la suite de la loi Loucheur. Car — et c'est une différence majeure avec la période qui a suivi la deuxième guerre mondiale — l'accumulation intensive des années 20 marquée par des taux de productivité de 6 % par an, ne s'accompagne pas d'une hausse comparable des salaires. Ce qui se met en place à travers les premières conventions collectives, c'est seulement une certaine indexation du salaire nominal sur le coût de la vie, de sorte que l'augmentation du salaire réel ne dépasse pas 2 % par an en moyenne. C'est largement insuffisant pour intégrer dans la norme de consommation ouvrière un logement produit dans les conditions de rentabilité capitaliste, à moins que l'Etat ne prenne à sa charge une part considérable du financement.

De sorte que la courbe de construction de logements dans l'entre-deux guerres suit pour l'essentiel les fluctuations de la construction de logements bourgeois : elle montre un certain développement dans les années 20, suivi d'une chute régulière après 1930. Cette chute est la conséquence de la crise générale, elle précède d'ailleurs de beaucoup les mesures de réglementation des loyers des logements neufs (dont une baisse de 10 % en 1935) qui sont prises à partir de 1935.

Finalement l'évolution d'ensemble de la construction sur toute la période reflète le rôle secondaire dévolu alors au logement des couches salariées dans le processus de reproduction capitaliste. Loin d'être un élément fondamental dans la structuration d'une consommation de masse (comme après 1945) le logement se présente seulement comme un bien dont le prix pèse sur celui de la force de travail : il convient donc d'en assurer la fourniture au meilleur marché possible.

### b) **Une faible accumulation du capital dans le BTP**

Vu la place que tient la construction de logements dans les débouchés du BTP, la production du secteur suit sensiblement la même évolution. On observe grossièrement deux grandes périodes, séparées par l'année charnière 1930 ; la première période se divise elle-même en deux phases relativement distinctes : de 1921 à 1924, la production retrouve rapidement son niveau d'avant-guerre, mais la croissance de la production se poursuit jusqu'en 1930 à un rythme ralenti, et entrecoupé des crises conjoncturelles de 1925 et surtout de 1927 (graphique 1).

- de 1921 à 1930

L'accumulation du capital dans le BTP présente un caractère extensif très marqué : le capital fixe par tête stagne à un niveau inférieur à celui de 1914 (graphique 2) et la reprise, puis l'extension de la production, s'effectuent essentiellement grâce à une augmentation des effectifs salariés, qui passent de 720 000 en 1921 à 880 000 en 1929. Il est du reste remarquable que le capital fixe productif soit sensiblement le même en 1930 qu'en 1914.

La productivité horaire du travail augmente assez nettement sur l'ensemble de la période (graphique 3), plus vite cependant entre 1921 et 1924 que dans les années suivantes ; la durée hebdomadaire du travail demeure pour sa part inchangée. Il est clair que ces gains de productivité ne peuvent être mis sur le compte d'une croissance intensive ; ils s'expliquent d'abord par la remise en route de capacités de production inemployées ou sous-employées à la fin de la fin de la guerre de 1914 puis, vers la fin des années 20, par l'extension des investissements (qui semblent avoir eu essentiellement un caractère d'investissements de capacité, si l'on en juge d'après la stabilité du capital fixe par tête). Rien d'étonnant alors si « l'efficacité » du capital s'accroît d'une façon même spectaculaire entre 1921 et 1924.

Le mouvement du prix relatif du BTP confirme cette analyse, puisque celui-ci s'abaisse peu jusqu'en 1924, avant de s'élever rapidement par la suite (graphique 7). La baisse initiale reflète le rattrapage par le BTP de son niveau de 1914 ; la hausse qui lui succède montre bien la nature extensive de l'accumulation du capital dans le BTP, alors que les branches de la section I sont le siège d'une accumulation de type intensif.

- de 1930 à 1938

Les débouchés du BTP décroissent régulièrement, à tel point qu'en 1938 la valeur ajoutée dans le secteur est inférieure à son niveau de 1900. L'appareil de production s'adapte en comprimant les effectifs salariés (graphique 4), et en diminuant la durée du travail. L'emploi salarié tombe ainsi à 550 000 en 1937 (soit une baisse de 37 % par rapport à 1929) ; quant à la durée du travail, elle diminue de 11 % entre 1929 et 1937. On observe corrélativement une baisse du taux de salarisation (graphique 6).

Contrairement à la période précédente, la productivité horaire du travail n'augmente plus : les gains de productivité sont pratiquement nuls, malgré la chute brutale de l'emploi. C'est cette chute qui explique l'augmentation du capital fixe par tête entre 1929 et 1935.

Le sous-emploi des capacités de production entraîne une baisse d'efficacité du capital. Cette baisse a donc une signification bien différente de celle

qui se manifestera après 1964, alors que l'extension du marché du BTP se poursuit. Elle ne renvoit pas aux limites des gains de productivité permis par l'organisation manufacturière du travail sur les chantiers (ces limites sont loin d'être atteintes à l'époque), mais à la chute — à l'effondrement même — des débouchés.

En 1938, l'appareil de production n'est finalement pas très différent de celui de 1914. Tout au plus observe-t-on un poids un peu plus fort du capital fixe, tandis que les effectifs sont sensiblement inférieurs. L'industrie du bâtiment a conservé les traits principaux qui la caractérisaient au XIX$^{e}$ siècle : l'importance de la main-d'œuvre, et l'adaptation rapide du volume de l'emploi aux fluctuations des débouchés. Cela n'en fera ressortir qu'avec plus d'évidence l'importance des transformations qui vont se produire après la seconde guerre mondiale.

# II - LES TENDANCES RECENTES DU DEVELOPPEMENT DU BTP

Malgré une extension remarquable des débouchés et la mécanisation des chantiers, l'organisation du travail dans l'industrie du bâtiment demeure pour l'essentiel de type manufacturier. Il s'en suit un plafonnement des gains de productivité, tandis que l'efficacité du capital se détériore très sensiblement à partir de 1964. C'est la propriété foncière qui constitue le principal obstacle à l'industrialisation de la construction ; toutefois, son action s'exerce d'une manière indirecte, par la médiation du capital de circulation, auquel elle confère un rôle déterminant.

L'augmentation qui en résulte du prix relatif du BTP renchérit les investissements et, jointe à une charge foncière de plus en plus insupportable, pèse sur les salaires nominaux par l'intermédiaire du coût du logement. Le BTP contribue ainsi à l'entrée en crise du régime d'accumulation intensive, et il en subit durement les conséquences, par suite d'une contraction brutale de la demande solvable.

La période récente se situe, à cet égard, dans le prolongement du passé. Aucune transformation majeure ne semble, jusqu'ici, devoir se produire, qui remettrait en cause la logique « exogène » de développement du secteur.

## 1 - La place du BTP dans le régime d'accumulation intensive

Alors qu'il devenait partie intégrante de la norme de consommation des salariés, le logement, contrairement à l'automobile ou l'électroménager, ne s'est pas transformé en un bien « fordiste » à cause de la permanence de l'obstacle foncier.

### a) L'intégration du logement dans la norme de consommation des salariés

La croissance rapide du BTP dans l'après-guerre contraste avec la lenteur de son développement dans la période antérieure (si l'on excepte les poussées spéculatives de faible durée). Le BTP occupait 1 600 000 salariés en 1974 (dont 1 300 000 pour le seul bâtiment), largement dispersés sur

l'ensemble du territoire. Pourtant, depuis le début de la crise, la branche traverse de grandes difficultés, le nombre de salariés s'est réduit de 200 000. S'agit-il là d'un phénomène passager, ou d'une tendance profonde, qui se poursuivra dans les prochaines années ? Et dans quelle mesure l'évolution future de la branche dépend-elle de la politique qui sera appliquée par les pouvoirs publics en matière de redéploiement industriel ? D'une manière générale, l'essor spectaculaire de l'industrie du bâtiment dans l'après-guerre est lié au boom de la construction de logements. C'est ainsi que de 1962 à 1973, le nombre de logements commencés est passé de 344 000 à 556 000, la part du secteur libre grimpant de 14,6 % à 43,9 %. Ces chiffres sont significatifs de la place grandissante qu'occupe le logement dans la norme de consommation des ménages.

D'après les Comptes de la Nation, le poids des « services du logement » dans la consommation des ménages s'est accru de 5,8 % en 1959 à 9,8 % en 1978. L'augmentation est donc sensible, bien que l'évaluation de l'INSEE sous-estime l'importance réelle des dépenses de logement. Comme on le sait en effet, la comptabilité nationale considère comme FBCF (formation brute de capital fixe) des ménages la construction (prix des terrains exclus) et le gros entretien des logements dont ils sont propriétaires, et inclut dans la consommation des ménages (dans le poste des « services ») les loyers et les dépenses de petit entretien ; il s'agit en outre des loyers réels ou fictifs (ces derniers étant estimés selon des méthodes qu'il est ici superflu de préciser). Quelles que soient les raisons qui justifient la pratique de la comptabilité nationale, les inconvénients les plus graves de ce choix n'en sautent pas moins aux yeux, car celui-ci aboutit à donner une idée fausse des dépenses que les ménages ont effectivements consacrées à se loger : 1) le loyer fictif — s'il est commode pour appréhender la variation du taux d'effort des ménages locataires — n'a pas de signification économique, sa prise en compte surestime les loyers réellement acquittées ; 2) les achats de logements pour se loger — qui sont à proprement parler des dépenses de consommation — sont assimilés aux achats en vue de la location et à ce titre, considérés comme des investissements.

En conséquence, le poste « services du logement » qui figure dans la consommation des ménages sous-estime notablement les dépenses réellement effectuées par les ménages pour se loger (en location, ou en propriété) — puisque les loyers fictifs (ajoutés aux dépenses réelles) sont nettement inférieurs aux dépenses (non comptabilisées cette fois) des accédants, sous la forme des apports personnels et des remboursements des emprunts.

L'appréciation du poids réel du logement dans la norme de consommation — le taux d'effort — par catégorie de salariés est difficile. Nous disposons en effet d'une moyenne selon chaque secteur du parc de logement, selon le statut d'occupation, avec la distinction emménagés récents ou non, et par région depuis 1973. Mais ces moyennes recouvrent une trop grande hétérogénéité de conditions d'habitation, qui se distinguent essentiellement par le degré de confort et la zone de résidence. Cependant, même lorsqu'on inclut ces critères, par exemple, dans le cas des HLM — où les loyers, étant réglementés, peuvent être appréhendés plus facilement — les données dont on dispose montrent que les taux d'effort nets varient de façon considérable ; en 1973 près d'un locataire sur cinq a un taux d'effort inférieur à 5 % et parmi ceux-ci, 40 % ont un revenu qui est le double de ceux dont le taux d'effort est supérieur à 15 % ; le taux d'effort net moyen pour l'ensemble des locataires HLM s'établit à 8 % ; point enfin qui mérite d'être noté, la moyenne des revenus des locataires du parc social est proche de la moyenne des revenus en France.

Sur longue période, on constate une augmentation du taux d'effort des locataires : dans la période 1963-1967, celui-ci passe de 6,4 % à 8,4 % ; il se stabilise de 1967 à 1970 et diminue légèrement de 1970 à 1973 (8,4 %

à 8,0 %). Il en est de même pour les emménagés récents locataires d'une HLM, pour qui les données sont 9,2 % en 1970 et 8,6 % en 1973 ; le système de péréquation des loyers atténue l'écart entre les locataires récents et anciens. Mais cet écart est considérable dans les autres secteurs du parc de logements.

Ainsi, le taux d'effort net moyen des accédants à un logement aidé est en 1973 de 10 % pour l'ensemble de la France (13,4 % pour la région parisienne) ; mais pour les emménagés récents, ce taux atteint 18,1 % pour la France (23,8 % en région parisienne). Et pour les logements neufs, les chiffres s'élèvent respectivement à 18,4 % et 25,3 %. Ces taux sont considérables, ils montrent que, dès avant la crise en 1974, l'accession à la propriété était devenue pratiquement hors de portée de la majorité des ménages ouvriers. Ils montrent encore le caractère abstrait des moyennes en matière de taux d'effort : les chiffres beaucoup plus élevés relatifs aux emménagés récents — locataires et propriétaires — sont plus significatifs de la solvabilité de la clientèle, et partant des débouchés pour l'industrie de la construction.

Evidemment, nous sommes ici renvoyés à la croissance extrêmement rapide des prix immobiliers en longue période, dont la responsabilité est flagrante dans la crise actuelle de ce secteur. Nous tenterons d'expliquer ce phénomène dans le paragraphe c. Auparavant, il convient de souligner d'autres particularités du bien-logement.

Non seulement le logement occupe lui-même une place croissante dans la consommation des ménages, mais son influence dépasse largement ce cadre. Il structure la plupart des consommations de biens durables — automobile, électro-ménager, etc. — il constitue un élément déterminant du mode de vie (voir le slogan « métro-boulot-dodo » et, plus récemment, le mythe de la maison individuelle) ; il participe par là à la diffusion des valeurs dominantes de la société. Jusqu'à son caractère stratifié et différencié à l'extrême — en fonction principalement de sa localisation dans l'espace — trait qui résume d'une manière caricaturale les principes d'une société où la sélection se fait par l'argent.

Du fait de sa valeur d'échange élevée, l'intégration d'un logement, produit de manière capitaliste, dans la norme de consommation des salariés n'a été rendue possible que par la conjonction de plusieurs conditions. La première, c'est l'élévation du salaire direct, conditionnée par la croissance durable des gains de productivité depuis la dernière guerre mondiale. La seconde, c'est l'instauration d'une garantie de stabilité ou de croissance du revenu réel dans le temps : ce fut la conséquence de l'indexation des salaires nominaux sur le coût de la vie, de l'institution d'un salaire indirect composé des prestations de la sécurité sociale (assurance maladie, chômage, etc.), puis, en 1970, de l'intégration dans le SMIC d'un élément de progression au titre de la croissance économique (185). La troisième, c'est l'intervention directe de l'Etat dans le financement de la construction (aide à la pierre ou à la personne), afin de solvabiliser une fraction de la demande de logements. Ces conditions étant réunies, le développement du crédit a soutenu l'élargissement du marché du logement. L'endettement des ménages, qui représentait deux semaines de leur revenu disponible en 1954, en représente plus de trois mois en 1974 ; et 86,2 % de la masse des crédits va au logement (186). Ce qui ne manque pas de poser des problèmes, à court et à long terme.

A cour terme, l'évolution des conditions de financement — durée et taux d'intérêt des prêts — va fortement moduler les charges de remboursement, et partant la demande solvable : d'où une certaine instabilité conjoncturelle des débouchés, particulièrement sensible dans le secteur non aidé. Mais plus profondément, à long terme, le système ne fonctionne sans heurt qu'aussi longtemps que l'accumulation intensive ne rencontre pas d'obstacle, que les revenus nominaux d'aujourd'hui permettent de rem-

bourser les emprunts contractés hier, que l'épargne permet de financer le crédit à la construction sans création monétaire excessive.

Or ce régime d'accumulation est précisément entré en crise. Sans en tenter ici une explication globale, sans non plus examiner la part que le fonctionnement du secteur immobilier a pu avoir dans son déclenchement (nous en parlerons un peu plus loin), il est facile d'en imaginer les conséquences sur le logement : par la stagnation ou même la baisse des revenus réels, par la hausse des taux d'intérêt et l'encadrement du crédit, par la croissance extrêmement vive des prix immobiliers (187), tout un pan de la demande solvable s'effondre — particulièrement celle émanant des plus bas revenus, comme certains signes le montrent déjà avant la crise (comme l' « inaccessibilité » croissante de l'accession à la propriété pour les ménages ouvriers). Quant à l'avenir, s'il n'est pas possible d'en dessiner fermement les contours, on peut repérer les interrogations auxquelles il est suspendu. La première, ce sont naturellement les progrès éventuels de l'industrialisation de la construction, qui permettrait d'en abaisser sensiblement le prix de revient. La seconde, liée étroitement à la première, c'est la façon dont le problème foncier sera ou ne sera pas surmonté : or la rente constitue un véritable gouffre pour l'accumulation du capital. Enfin, la troisième alimente depuis le début de la crise les controverses sur le bien-fondé des politiques keynésiennes, sur le caractère dépassé du *welfare state ;* ce qui se dessine derrière les débats théoriques entre « nouveaux » et « anciens » économistes, c'est l'abandon des mécanismes de stabilisation des revenus directs et indirects, accusés aujourd'hui de nuire à la compétitivité internationale, d'entraver un redéploiement de l'appareil industriel dans les créneaux les plus dynamiques. L'industrie du bâtiment, dont les débouchés sont, à peu de choses près, limités au marché intérieur, est concernée au premier chef par la stratégie qui sera finalement retenue.

Dans l'immédiat, la crise de l'immobilier s'est manifestée par un recul de 20 % du nombre de logements commencés entre 1974 et 1978. Ce recul général masque une légère progression des maisons individuelles (+ 12 %) et un déclin spectaculaire des immeubles collectifs (— 47 %) : l'orientation vers la maison individuelle est surtout le fait des cadres, les ménages ouvriers ayant des revenus trop faibles pour accéder à la propriété, et elle s'explique pour une bonne part par le coût prohibitif des programmes collectifs dans les centre-villes. Parallèlement, la part de l'entretien s'accroît. Les cinq dernières années sont ainsi marquées par un changement rapide des caractéristiques des marchés, sur le fond d'une stagnation globale des débouchés (d'après les Comptes de la Nation 1978, le volume de la valeur ajoutée dans le BTP s'est accru de 1 % entre 1974 et 1978). Ce thème a été largement débattu, lors des Assises du Bâtiment et du Cadre de vie, qui se sont tenues le 12 juin 1979, à l'initiative de la Fédération nationale du bâtiment. Au-delà des appels à la « relance », une interrogation fondamentale émergeait de nombre d'interventions, à travers les critiques adressées aux différentes professions d'intermédiaires comme à travers les divers témoignages d'entrepreneurs : comment faire de l'activité de construction une industrie à part entière, maîtrisant les caractéristiques de ses produits et l'extension de ses débouchés, agissant avec une indépendance accrue à l'égard des autres intervenants ? Ces questions ne sont bien sûr pas nouvelles, mais elles sont néanmoins significatives d'une volonté de la profession de s'adapter aux nouvelles conditions du marché et de chercher à en tirer profit.

Peut-on prévoir les grandes lignes de cette évolution, et quelles pourraient en être les conséquences pour l'emploi ? L'examen du passé récent apporte à ce sujet des éléments de réflexion.

b) **Un secteur étranger à la logique « fordiste »**

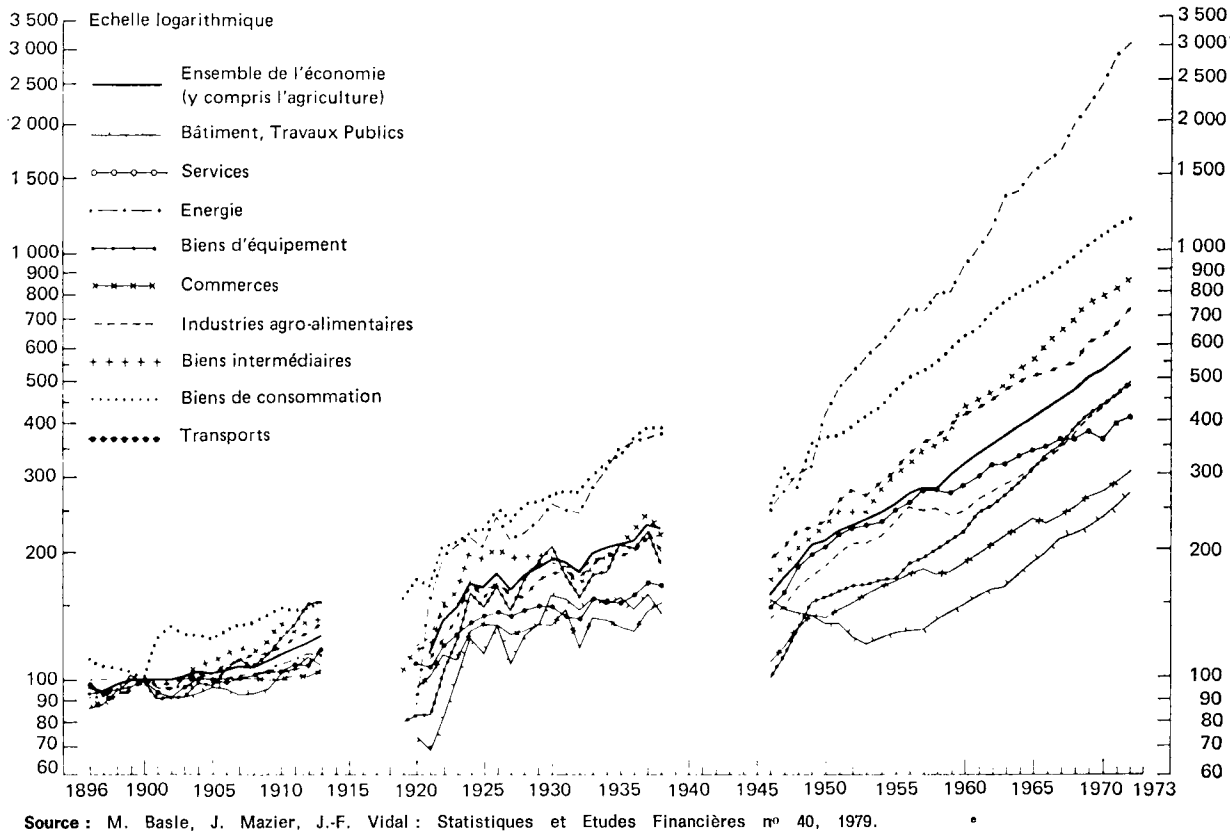
Diverses études (188) éclairent la dynamique de l'accumulation du capital dans le BTP dans l'après-guerre et font ressortir l'originalité de cette période.

L'accélération du rythme de croissance de la production en volume du BTP date du milieu des années 50 (graphique 1).

Graphique n° 1

**VALEUR AJOUTEE AUX PRIX DE 1959**

(indice : base 100 en 1900)




**Source :** M. Basle, J. Mazier, J.-F. Vidal : Statistiques et Etudes Financières n° 40, 1979.

Le BTP connaît, depuis cette date, un rythme de croissance voisin de celui de l'industrie de transformation. Mais il faut attendre la fin des années 50 pour que le capital fixe productif par tête augmente. A l'issue de la deuxième guerre mondiale, en effet, le capital fixe par tête atteint à peine le niveau qu'il avait en 1900 ; il est bien inférieur à celui des années 30 où le capital fixe par tête s'est accru, davantage du fait de la baisse de l'emploi que de l'ampleur des investissements des années 1928-1931 (graphique 2).

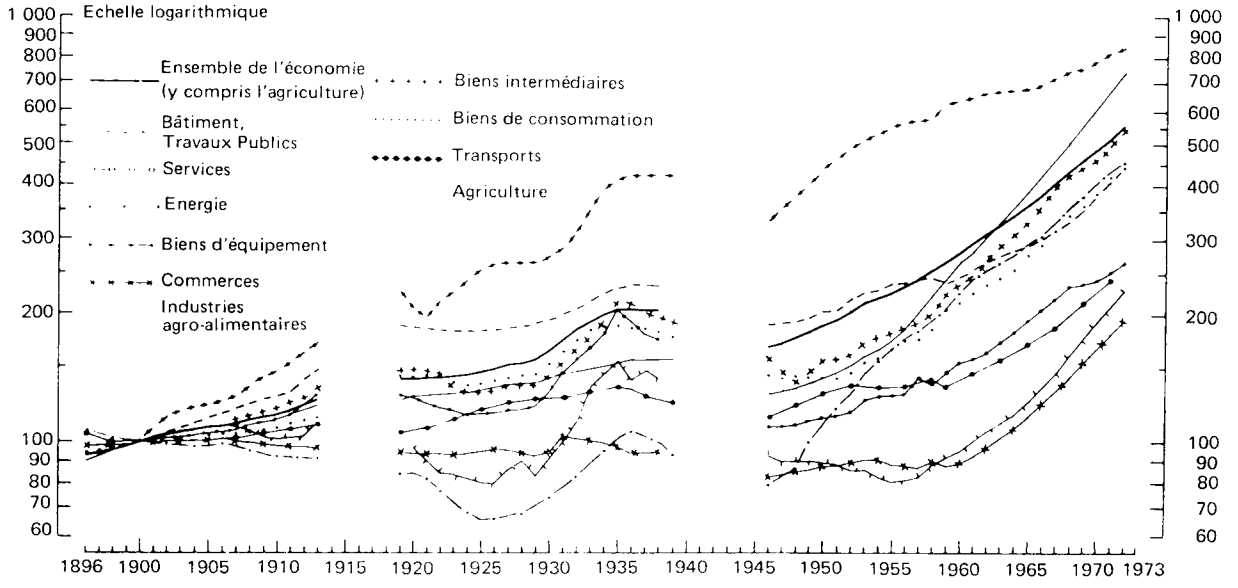
De 1946 à 1957 — période qui correspond grosso-modo à la reconstruction — l'accumulation du capital dans le BTP s'opère d'une manière essentiellement extensive : la population active totale dans la branche augmente de 600 000 (soit des 2/3), tandis que le nombre de salariés s'accroît de 80 % et que la durée moyenne du travail s'allonge de 5 % (soit plus de

2 heures par semaine). Pendant ce temps, la valeur ajoutée par tête et le capital fixe par tête reculent d'environ 10 %. C'est cet appareil de production sous-équipé, morcelé en d'innombrables entreprises (le quart de la population active est composé d'artisans) qui a dû faire face, au début des années 60, à la poussée de l'urbanisation et à la multiplication des grands chantiers de construction qui l'a accompagnée.

Graphique n° 2

**CAPITAL PAR TETE**

(indice : base 100 en 1900)




**Source :** M. Basle et alii, op. cit.

C'est à partir de cette époque que le BTP enregistre des gains de productivité substantiels, après plusieurs décennies de quasi-stagnation. Ces gains demeurent cependant légèrement inférieurs à ceux de l'industrie : de 1959 à 1974, la valeur ajoutée par heure travaillée s'accroît à un rythme annuel moyen de 4,8 % dans le BTP, contre 5,4 % pour l'industrie. De sorte qu'en 1972, le BTP se trouve au dernier rang des grands secteurs (derrière même les commerces) sous le rapport des gains de productivité depuis 1900 (graphique 3).

Au vu des gains de productivité néanmoins non négligeables réalisés depuis 1959, et liés au caractère de plus en plus capitalistique de la production, est-il justifié de qualifier l'accumulation du capital dans le BTP pendant cette période d' « intensive » ? Ce n'est vrai que jusqu'à un certain point, comme on peut en juger d'après la croissance spectaculaire des effectifs occupés dans le secteur, qui se prolonge bien au-delà de la période de reconstruction (graphique 4).

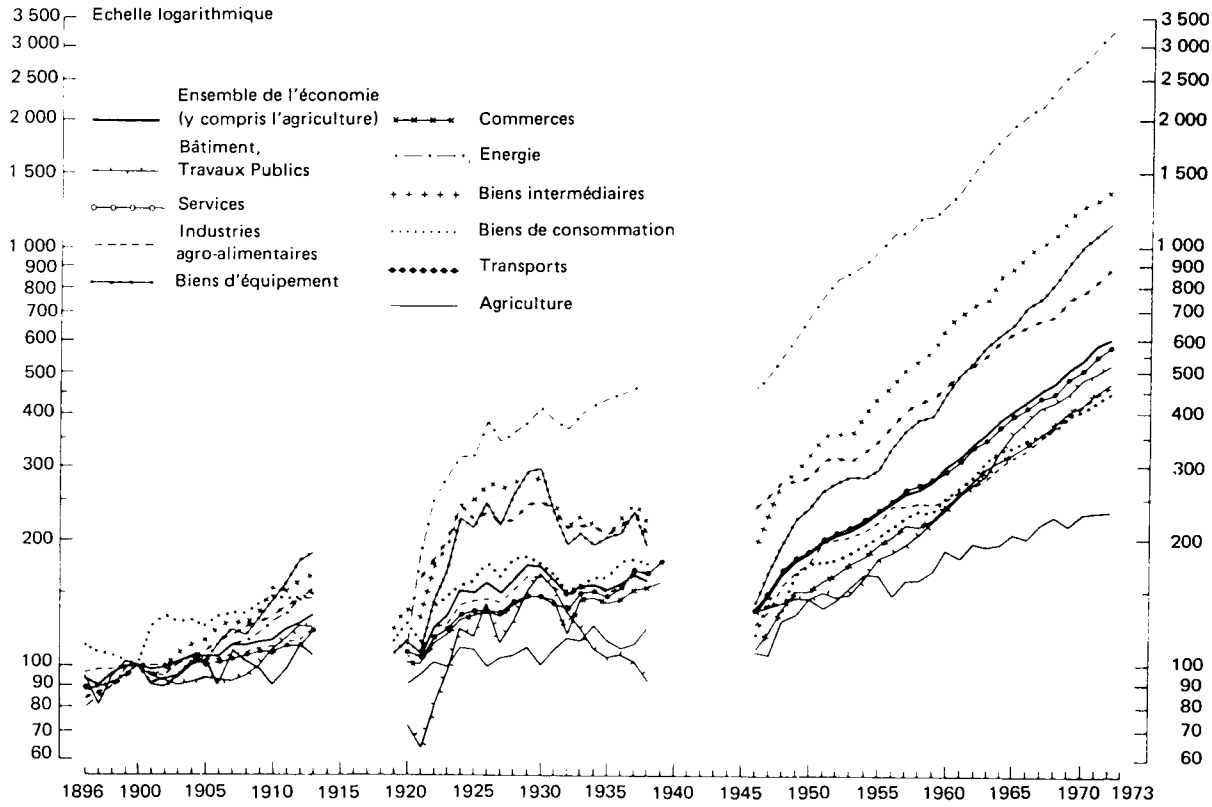
Parallèllement, la durée hebdomadaire du travail s'allonge jusqu'en 1963 où elle atteint 49,7 heures. Ce n'est qu'à la fin des années 60 que se dessine un renversement de tendance. Enfin, le taux de salaire dans le BTP demeure inférieur à la moyenne, bien que l'écart, qui s'était creusé dans l'immédiat après-guerre (1947-1950), tende après 1955 à se réduire peu à peu. Tous ces indicateurs montrent l'importance que conserve la plus-value absolue dans le BTP.

La période 1959-1974 elle-même n'est pas homogène. On peut la diviser en trois sous-périodes assez contrastées, sous l'angle du rythme d'exten-

Graphique n° 3

**PRODUCTIVITE HORAIRE DU TRAVAIL**

(indice : base 100 en 1900)

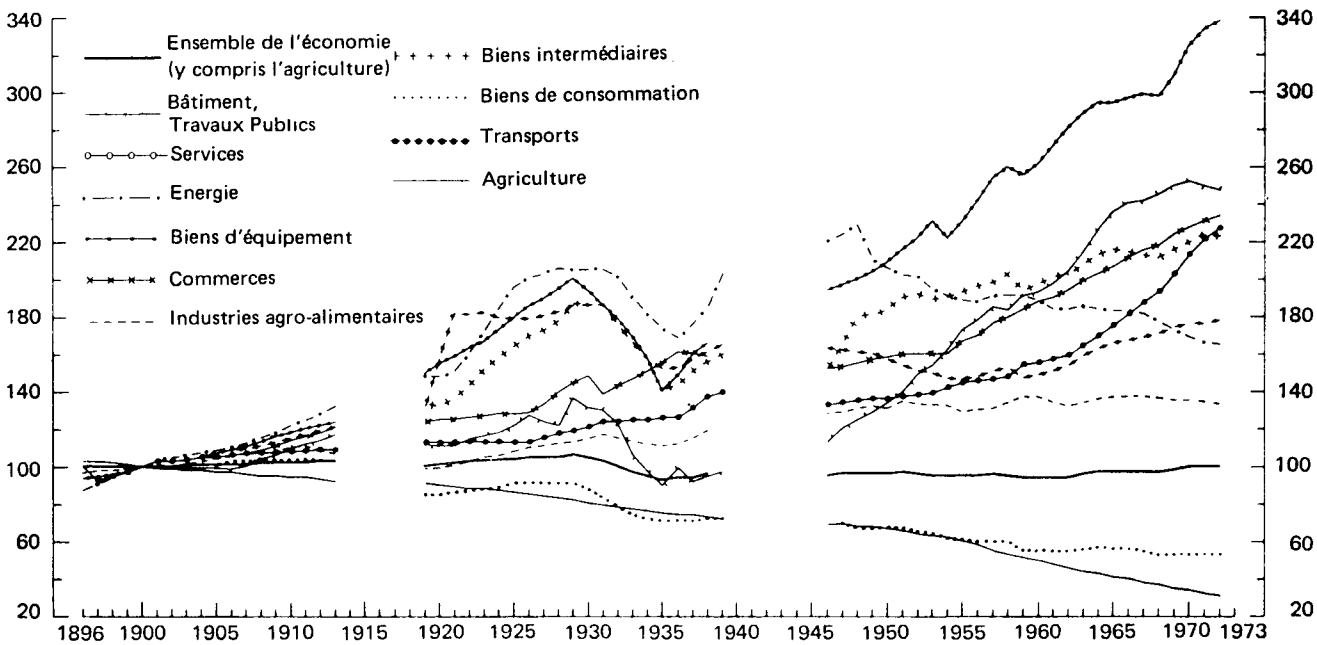



**Source :** M. Basle et alii, op. cit.

Graphique n° 4

**EFFECTIFS OCCUPES PAR SECTEUR**

(indice : base 100 en 1900)




**Source :** M. Basle et alii, op. cit.

sion des marchés comme sous l'angle des caractéristiques de l'accumulation du capital (tableau 4).

Tableau n° 4

**CROISSANCE DANS LE BTP, DE 1959 A 1974 (en %)**

| Taux de croissance annuelle | 1959-1964 | 1964-1968 | 1968-1974 |
|---|---|---|---|
| Valeur ajoutée | 8,5 | 6,7 | 5,5 |
| Capital fixe par actif | 4,8 | 8,9 | 8,3 |
| Valeur ajoutée par actif | 4,9 | 4,7 | 4,5 |
| Efficacité du capital | 0,1 | — 4,0 | — 3,4 |
| Effectifs | 3,4 | 2,0 | 0,3 |

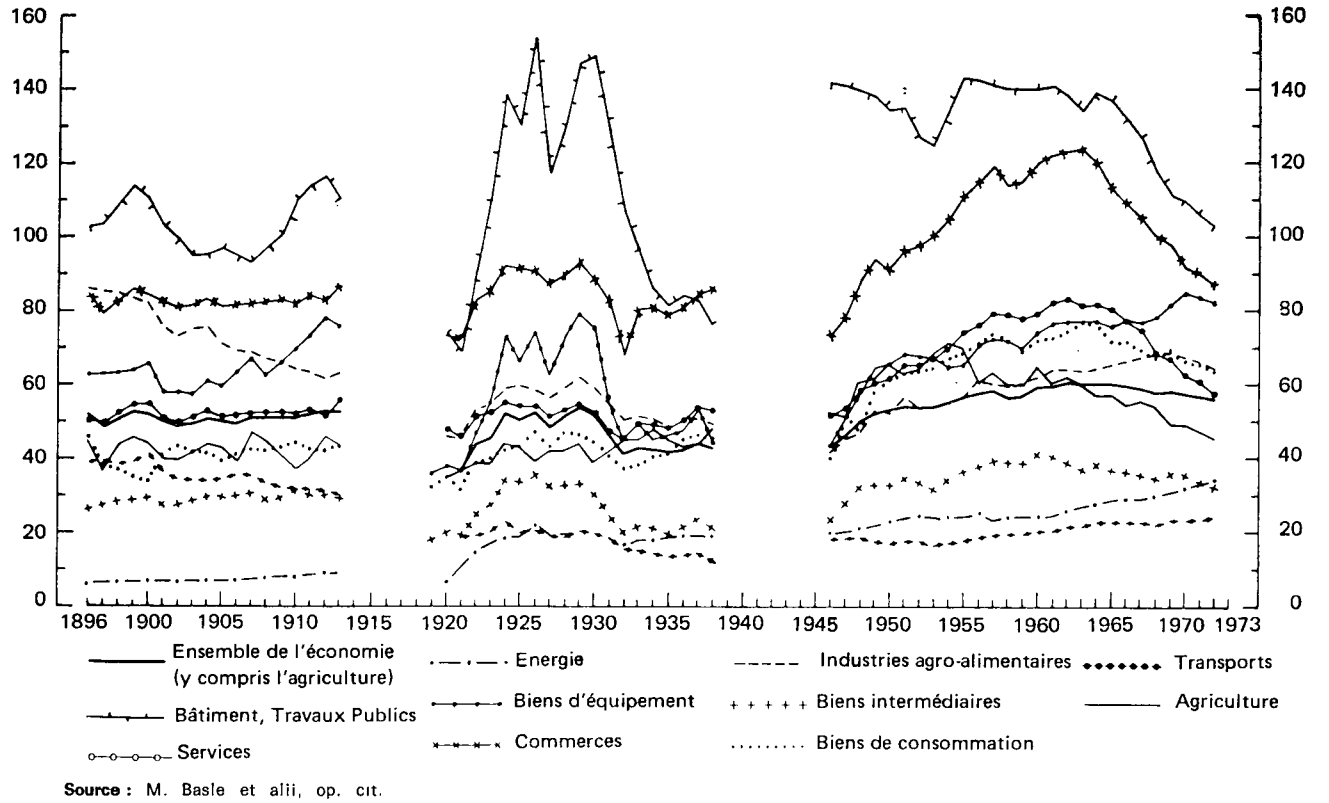
**Source :** « Emploi, qualification et croissance dans l'industrie ». INSEE E 68 (1979).

Le taux de croisance du BTP, très rapide au début des années 60, ne cesse de se ralentir par la suite. Mais surtout, l'accumulation du capital dans la branche prend un caractère nettement plus intensif après 1964, le ralentissement postérieur à 1968 étant sans doute plus apparent que réel, et reflétant surtout le développement du crédit-bail.

Pourtant, les gains de productivité plafonnent : le maintien des gains de productivité est de plus en plus coûteux en capital. D'où une détérioration très marquée du ratio d'efficacité (graphique 5). On touche là aux limites de l'organisation manufacturière des chantiers, dès que la mécanisation, l'équipement en matériels et engins de travaux, la rationalisation des tâches ont achevé de se diffuser parmi les nombreuses entreprises de la branche.

Graphique n° 5

**PRODUCTIVITE DU CAPITAL EN NIVEAU**

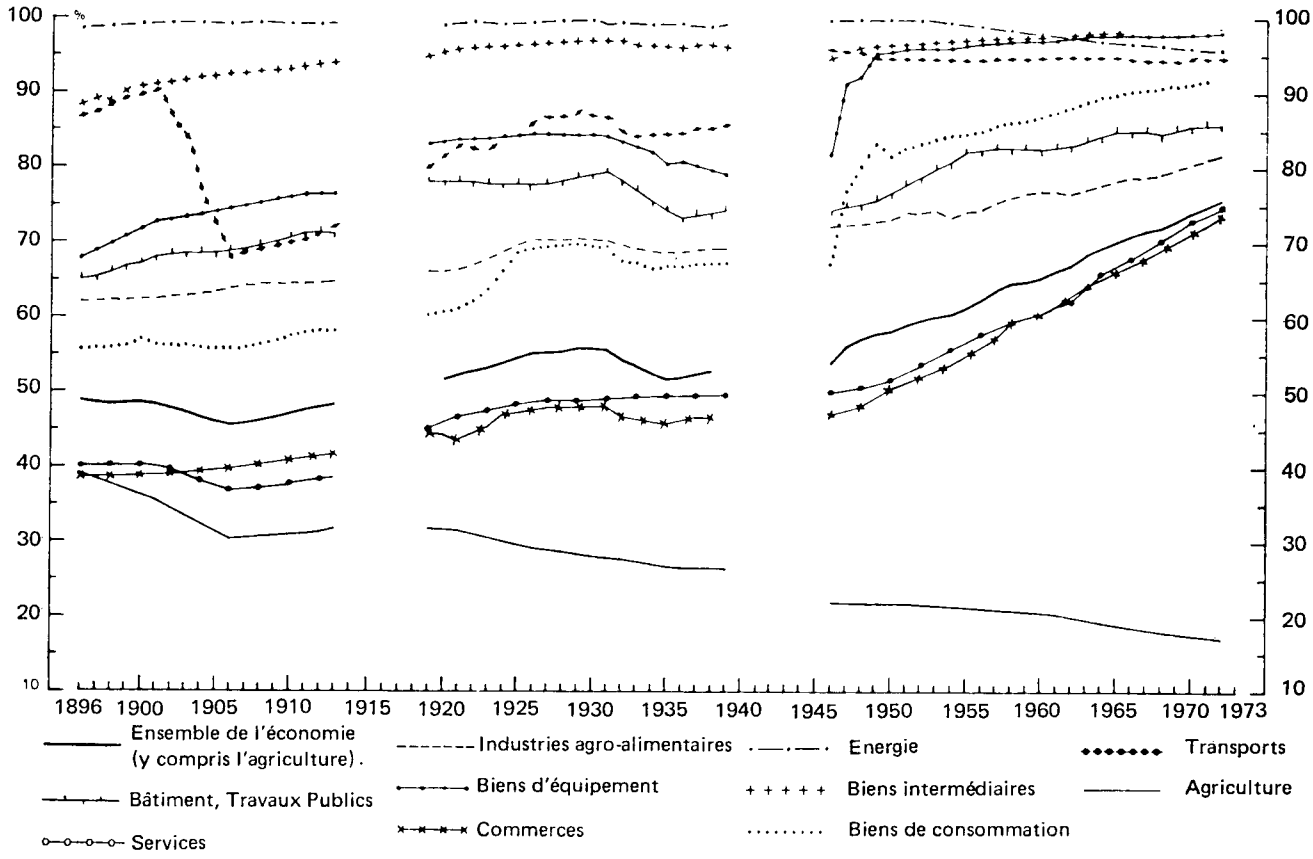



**Source :** M. Basle et alii, op. cit.

Sous cet angle, le BTP manifeste une évolution beaucoup plus proche de celle des services et commerces que de celle des autres branches indusrtielles. Corrélativement, la part de l'artisanat demeure importante.

Graphique n° 6

**TAUX DE SALARISATION (en %)**




**Source :** M. Basle et alii, op. cit.

Dans le BTP, la « grande industrie » n'est pas parvenue jusqu'ici à éliminer l'artisanat. C'est d'ailleurs un abus de langage que de parler de « grande industrie » à propos du BTP. Les chantiers — y compris les plus grands — sont organisés sur le mode de la manufacture, et le recours à des machines, à des engins toujours plus perfectionnés, n'y change rien. L'organisation du travail n'y est pas soumise au principe mécanique qui caractérise la production industrielle de masse — c'est-à-dire « le morcellement des travaux complexes, originellement artisanaux, en éléments simples, abstraits, dans lesquels les opérations d'exécution décisives [sont] imparties à un mécanisme que l'homme se [borne] à servir » (189). L'organisation et la division du travail laissent une grande place à l'habileté professionnelle des travailleurs ; ce n'est pas le rythme « objectif » des machines qui impose l'intensité du travail, mais la pression hiérarchique de l'encadrement. On peut dire que le travail n'est soumis que « formellement » au capital (190).

Ici, une remarque d'ordre méthodologique est nécessaire. Les activités de production d'un bâtiment dans son ensemble ne se limitent pas en effet à ce qui se passe sur le chantier : elles incluent toute une série de phases de production, depuis la fabrication des matériaux de construction jusqu'à l'achèvement du chantier. Ces phases peuvent être assumées par des capitaux différents, constituant alors autant d'industries

distinctes, vendant leurs produits à l'industrie située à l'aval ; l'entreprise du bâtiment se trouve au bout de la chaîne. L'industrialisation de la construction signifie que le travail sur chantier sera réduit à sa plus simple expression, c'est-à-dire, en général, à l'exécution des fondations et au montage d'éléments de plus ou moins grande taille préfabriqués en usine, selon le « principe mécanique » ou même le « principe automatique » (182) (voir le fonctionnement des cimenteries). Quant au chantier lui-même, on peut penser qu'il conservera un caractère « manufacturier ». Si l'on choisit de définir l'industrie du bâtiment comme l'ensemble des activités exécutées sur chantier, l'industrialisation de la construction se traduira évidemment par la tendance de l'industrie du bâtiment, ainsi entendue, à occuper une place de plus en plus marginale dans le procès de production du bâtiment dans son ensemble.

Or, on n'observe pas, depuis 1959, de réduction sensible de l'espace occupé par l'entreprise du bâtiment. Sans doute, les consommations intermédiaires s'accroissent-elles à un rythme légèrement supérieur, en moyenne, à celui de la valeur ajoutée ; mais la différence est trop faible pour signaler un bouleversement (tableau 5).

Tableau n° 5

**TAUX DE CROISSANCE ANNUELLE MOYEN DE LA VALEUR AJOUTEE ET DES CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES DANS LE BTP (en %)**

| | 1959-1964 | 1964-1968 | 1968-1974 |
|---|---|---|---|
| Valeur ajoutée | 8,5 | 6,7 | 4,9 |
| Consommations intermédiaires | 10,3 | 6,6 | 6,2 |

**Source :** les collections de l'INSEE - E 68.

Ainsi, le principe mécanique (ou automatique) ne s'est étendu que de manière limitée à de nouveaux segments du procès de production (menuiseries industrielles, panneaux préfabriqués, etc.). Les gains de productivité sur le chantier étant limités par le caractère même de l'organisation du travail, et se révélant de plus en plus coûteux en capital, le prix relatif du BTP s'élève (graphique 7).

De là, plusieurs conséquences :

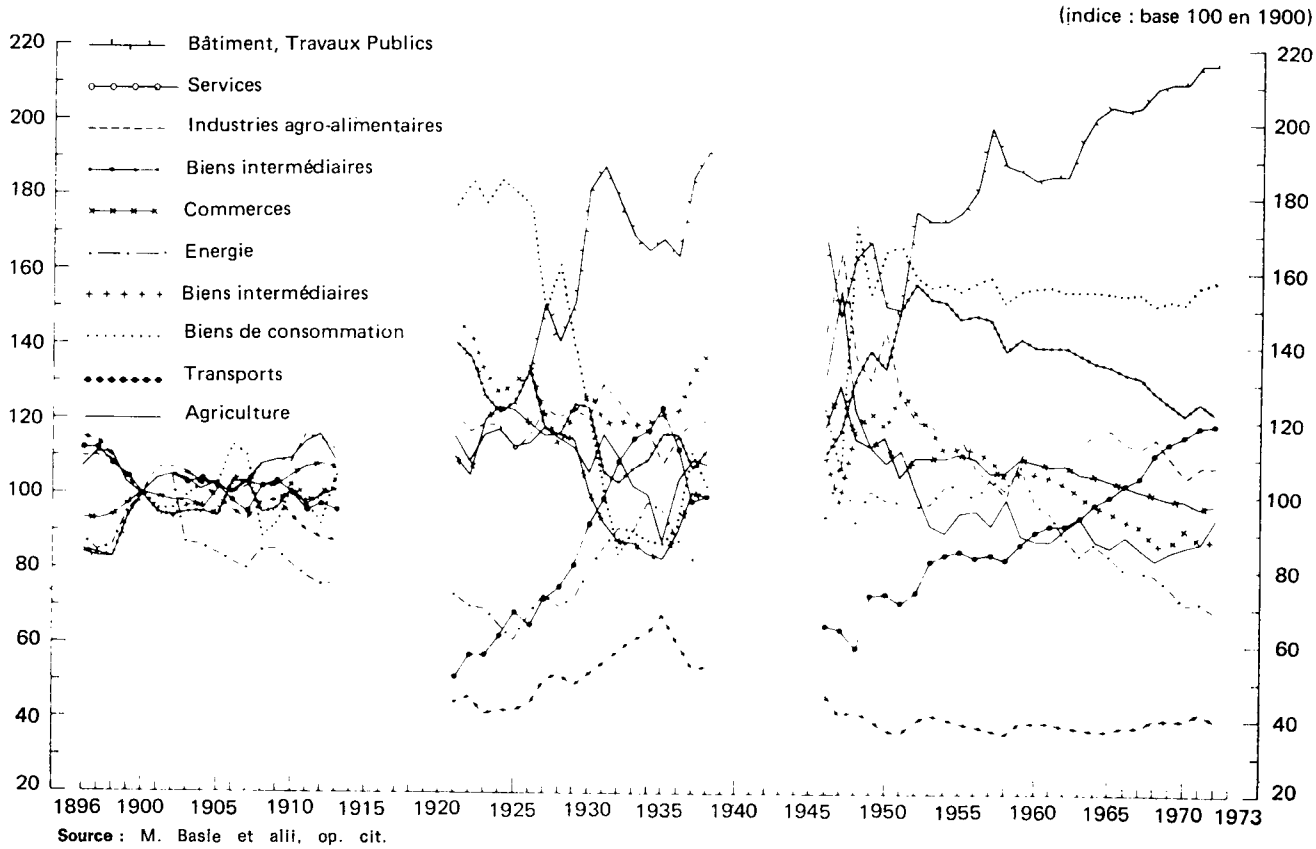
1) Malgré la part décroissante du bâtiment dans la formation brute de capital fixe, liée au caractère intensif du procès d'accumulation, la relative inefficience du BTP tend à tirer vers le haut le prix relatif des investissements, et donc à détériorer la rentabilité du capital.

2) Le prix relatif du logement va tendre à s'élever (191), en entraînant un alourdissement du taux d'effort. Ce phénomène distingue radicalement le logement des biens de consommation durables que nous avons appelés « fordistes », en référence à la liaison indissoluble entre hausse des débouchés et hausse de la productivité.

Par rapport à cette logique « fordiste », le logement apparaît comme un élément étranger et cela sur tous les plans. Du point de vue de la production d'abord, puisque, comme nous l'avons vu, l'industrie du bâtiment est restée à l'écart du vaste mouvement d'extension de l'accumulation intensive aux branches de la section II. Et de fait, la validité de la « loi de Kaldor » pour le BTP semble très problématique (192) : il n'y a pas de corrélation très marquée entre les gains de productivité et la croissance de la production.

Graphique n° 7

**PRIX RELATIFS A LA PRODUCTION**




**Source :** M. Basle et alii, op. cit.

Quant à l'intégration dans la norme de consommation d'un « logement social moyen » — support indispensable au développement de la consommation de masse — elle n'a pu être réalisée qu'au moyen d'importants transferts sociaux, permis par les gains de productivité dans les autres secteurs, et au prix d'une augmentation très sensible de la part du logement dans les dépenses des ménages.

Le BTP va ainsi contribuer à l'entrée en crise du régime d'accumulation intensive, et il en subira de plein fouet les conséquences — à travers la réduction du financement public et le blocage des salaires réels. C'est précisément ce que l'on constate depuis 1974. Nous examinerons dans le prochain sous-chapitre les évolutions qui se manifestent dans le BTP depuis le début de la crise, en nous demandant dans quelle mesure elles sont susceptibles de modifier la logique du secteur. Mais auparavant, et en préalable, il importe d'identifier les principaux facteurs de blocage.

### c) La permanence de l'obstacle foncier

L'analyse qui suit est centrée sur le logement ; mais, pour l'essentiel, elle demeure vraie pour les autres types de bâtiments. Nous partons du logement, avec les caractéristiques d'usage qu'on lui connaît aujourd'hui

dans notre pays : sa nature de bien immeuble, doté d'une longue durée de vie. Au-delà de ce cadre, appelé sans doute à se perpétuer un certain temps encore, notre raisonnement perd sa validité.

Dans cette hypothèse, un capital qui s'investit dans la sphère de l'immobilier rencontre des conditions particulières :

1. Le procès de production des logements dure longtemps, souvent un ou deux ans, selon l'importance de l'opération. De là, la nécessité d'avancer un capital circulant considérable, à moins que le client ne paie au fur et à mesure. Par conséquent, le capital ne peut s'emparer de la branche du bâtiment avant d'avoir atteint un degré suffisant de concentration.

2. Mais le procès de production exige aussi la disposition d'un terrain, dont le constructeur doit avancer le prix au propriétaire foncier. Il ne s'agit pas là seulement d'un problème quantitatif. La recherche d'un terrain pose elle aussi un problème : elle allonge la période de circulation du capital industriel et accroît ses frais (il faut acheter le terrain peut-être plusieurs années avant d'y construire, de manière à constituer des réserves foncières garantissant une extension ultérieure de la production). Le problème foncier est d'autant plus aigu que la structure de la propriété est plus morcelée, car il est alors plus difficile de constituer un terrain d'un seul tenant pour y construire, et le prix des petites parcelles est en général supérieur à celui des grandes.

Ces conditions particulières confèrent un rôle décisif à la phase de circulation. Les fonctions stratégiques suivantes : trouver des terrains constructibles et en avancer le prix, définir le type de constructions qu'il est possible d'y édifier en fonction de leur localisation, contrôler enfin l'avance du capital circulant indispensable à la poursuite du procès de production jusqu'au moment où la commercialisation pourra intervenir — ces fonctions assurent au capital qui les assume la maîtrise de l'ensemble du procès de construction. Elles lui permettent de contrôler la valorisation des capitaux qui interviennent aux autres moments de ce procès, et en premier lieu celle du capital de l'entreprise du bâtiment. C'est le capital de circulation qui imprime alors sa propre logique de développement au capital productif, en l'orientant vers les types de constructions qui lui procurent à lui-même la meilleure rentabilité, en subordonnant la production à une commande préalable, bref, en maintenant le capital productif dans un état de dépendance tel que celui-ci ne peut se soumettre réellement la force de travail ; l'organisation du travail dans l'industrie du bâtiment reste de type manufacturier, avec les conséquences qui en résultent sur les conditions d'exploitation de la main-d'œuvre (faibles salaires horaires, durée du travail avant la crise supérieure de quatre heures environ à la moyenne de l'industrie, fréquence importante des accidents du travail).

Il ne faut pas se méprendre sur le sens de ces remarques, qui s'appliquent aux fonctions que le capital remplit au cours de son procès de reproduction, et non aux agents qui assument ces fonctions. Autrement dit, le blocage de l' « industrialisation » du bâtiment n'est pas une conséquence de l'antagonisme entre les deux acteurs autonomes que sont le promoteur et l'entrepreneur du bâtiment, il existe tout autant lorsque les fonctions de production et de circulation sont placées, comme en Grande-Bretagne, sous une direction unique, celle du « builder ». Bien sûr, dans les deux cas, la division du travail dans la société n'est pas la même (cela s'explique par des raisons historiques que nous ne pouvons pas développer ici, mais qui tiennent essentiellement aux structures différentes de la propriété foncière urbaine, et à la précocité et la rapidité de la révolution industrielle en Angleterre), les entreprises du bâtiment diffèrent considérablement par leur champ d'activité, par l'importance de leurs capitaux propres, etc. Mais, pas plus en Grande-Bretagne qu'en France, le passage du bâtiment au stade de la grande industrie ne s'est encore produit. Déjà, d'ailleurs, au siècle dernier, les entrepreneurs d'Outre-

Manche reconnaissaient tirer bien plus de profit de l'appropriation de la rente foncière que des opérations de construction proprement dite (cf. chapitre I).

Bien entendu, les responsabilités du problème foncier dans le blocage de l'industrialisation de la construction ne doivent pas être comprises de manière simpliste, ni exclusive. L'élément foncier joue plutôt indirectement, par le type d'articulation qu'il instaure entre les procès de production et de circulation du capital engagé dans la construction.

Ainsi, pour un ensemble de raisons de nature sociale — qui se rattachent à la propriété foncière, sous ses aspects économique et idéologique (conception du logement comme étant un bien durant plusieurs générations, destiné à se transmettre en héritage, etc.) — le capital productif demeure dans l'incapacité de maîtriser son produit et son marché. Il travaille, d'ailleurs, le plus souvent à la commande ; par suite, les caractéristiques du produit — sa valeur d'usage — varient d'une opération à l'autre. Ces conditions ne se prêtent évidemment pas à une production « de masse » d'une marchandise standardisée. Seuls les grands chantiers autorisent un minimum de séries, et ce n'est du reste pas un hasard si c'est là qu'on rencontre la division du travail la plus poussée, le recours le plus fréquent à la préfabrication ou à des technologies comme le coffrage — tunnel — qui ne deviennent rentables qu'au-delà d'un seuil déjà élevé de logements identiques. Encore convient-il de noter que cette division du travail ne sort pas encore du cadre « manufacturier », puisque la coordination entre les différents travaux n'est pas assurée par un système de machines. Sans doute, contrairement à l'entreprise de type artisanal, où l'ouvrier conserve une maîtrise suffisante de son travail pour s'adapter aux aléas, les grandes entreprises intégrées réalisent-elles une certaine parcellisation du travail ouvrier, concentrant sur ce personnage-clé qu'est le conducteur de travaux les fonctions de gestion et de coordination du chantier. Mais on reste encore loin d'une véritable « taylorisation », car même la grande entreprise n'est pas en mesure, pour les raisons indiquées plus haut, de réduire son produit à des éléments standardisés permettant la production en série (193).

Dans une branche comme le bâtiment, où le capital de circulation joue un rôle prépondérant, il est inévitable que les progrès de l'industrialisation soient fortement influencés par la stratégie du capital de circulation, par le caractère plus ou moins concentré ou diffus de celui-ci. Lorsque ce capital est animé d'une logique spéculative, lorsqu'il recherche avant tout les plus-values foncières, il n'exerce aucun effet stimulant sur l'industrialisation. En revanche, un maître d'ouvrage de grande taille, intéressé à abaisser le coût de la construction — c'est le cas notamment de nombreux organismes d'HLM, du ministère de l'Education nationale, etc. — peut favoriser une certaine industrialisation (en garantissant un volume minimum de travaux, une certaine standardisation des constructions, en privilégiant les entreprises innovatrices). Mais cela suppose une politique continue et systématique, entachée de volontarisme (194). C'est qu'elle ne s'attaque pas à la cause profonde du retard de l'industrialisation dans le bâtiment : la subordination du capital industriel au capital de circulation. Bien au contraire, elle constitue la meilleure preuve de cette subordination. Malgré plusieurs années d'existence du Plan Construction en France, malgré de nombreuses expériences analogues dans les autres pays occidentaux, la modestie des résultats obtenus en matière d'industrialisation montre bien que cette « pression extérieure » sur le capital industriel ne constitue en rien une « voie royale » vers l'industrialisation de la construction.

C'est sans doute sur le marché de la maison individuelle que les conditions d'une véritable industrialisation de la construction peuvent être réunies le plus facilement. A terme, on trouverait d'un côté des fabricants de composants incluant une part croissante de second œuvre ; de l'autre, les entreprises du bâtiment au sens strict, dont l'activité se résumerait,

pour l'essentiel, au montage de ces éléments. Ces entreprises de montage conserveraient, contrairement aux fabricants de composants, un caractère plus ou moins artisanal. Plusieurs facteurs cependant freinent une telle évolution : le faible intérêt des usagers pour des logements produits de manière industrielle, à des prix guère inférieurs, à qualité égale, au traditionnel (195) ; l'impossibilité, pour le capital industriel, d'inverser la logique qui donne un rôle déterminant au capital de circulation, aussi longtemps que l'industrie limite son intervention à telle ou telle phase particulière du processus global de production de la maison (par exemple, les éléments de façade, de toiture, etc.). Le dépassement de cette limite pose bien évidemment des problèmes techniques importants (sans reparler ici des problèmes de débouchés), puisqu'il s'agit au fond de casser la division manufacturière du travail traditionnelle — marquée par l'existence de corps d'état indépendants, la séparation du gros œuvre et du second œuvre — de décomposer le logement en éléments standardisés, et à partir de là d'organiser un nouveau type de coopération selon le principe mécanique.

C'est en gardant présents à l'esprit ces éléments d'analyse que nous allons examiner, l'évolution de l'appareil de production du BTP depuis le début de la crise.

## 2 - Le bâtiment depuis la crise de 1974 : quelques premiers éléments

Nous nous livrerons ici à une première approche globale des transformations de l'industrie du bâtiment depuis 1974. Nous verrons qu'au-delà d'un accroissement spectaculaire des exportations de travaux publics et d'un « redéploiement » régional des grands groupes, tout bouleversement majeur du processus de production des logements continue à se heurter à l'obstacle foncier et aux effets idéologiques de la propriété foncière sur les goûts de la clientèle.

### a) L'évolution générale du secteur

La période qui s'ouvre en 1974 présente l'originalité de combiner une importante chute de la demande avec des changements d'ordre structurel affectant le marché. De là, une grande diversité des situations selon les corps d'état, les régions, et une certaine difficulté à démêler, dans les évolutions observées, ce qui est contingent et ce qui préfigure l'avenir.

Entre 1974 et 1978, la valeur ajoutée du BTP (en volume) a diminué en moyenne de 0,9 % par an (tableau 6).

Tableau n° 6

**TAUX DE CROISSANCE ANNUELLE DE LA VALEUR AJOUTEE DANS LE BTP**

en %

| 1975 | 1976 | 1977 | 1978 |
|---|---|---|---|
| — 2,6 | + 1,4 | — 1,3 | — 1,2 |

Source : DAEI

Mais simultanément, la structure du marché s'est profondément modifiée. L'effondrement du secteur collectif (le nombre de logements commencés passe de 302 000 en 1974 à 162 000 en 1978) s'accompagne de la poursuite de la progression de la maison individuelle (247 000 maisons commencées en 1974, 278 000 en 1978). Le recul de la construction neuve entraîne un déclin marqué du gros-œuvre (GO). En revanche, l'entretien et la réhabilitation apparaissent à partir de 1976 comme un marché porteur (tableau 7).

Tableau n° 7

**TAUX DE CROISSANCE ANNUELLE DE L'ENTRETIEN ET DE LA REHABILITATION**

en %

| 1975 | 1976 | 1977 | 1978 |
|---|---|---|---|
| — 0,8 | + 3,0 | + 4,8 | + 4,8 |

**Source :** DAEI

Si bien qu'en 1979, les travaux d'entretien et de réhabilitation représentent 54 % du marché du logement neuf.

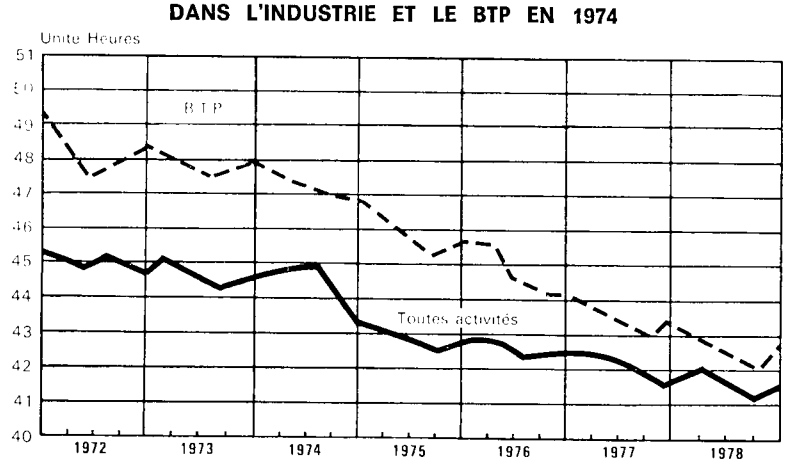
Ces évolutions se traduisent par un poids croissant du second-œuvre (SO). En 1973, le GO et le SO participaient chacun pour 39 % au chiffre d'affaires du BTP ; en 1975, la part du GO n'atteint plus que 32,9 %, tandis que la part du SO passe à 44,5 %.

A court terme, cette inflexion du marché est bénéfique aux artisans et petites entreprises (les entreprises de moins de 50 salariés exécutent 86 % des travaux d'entretien et de réhabilitation). Et on constate effectivement une progression de l'artisanat. D'après les statistiques de la Fédération nationale du bâtiment (FNB), les entreprises employant au maximum 10 salariés regroupent 40 % des actifs dans le BTP ; et leur nombre s'est accru, passant de 208 500 entreprises en 1973 à 233 200 en 1978 (196).

Globalement, le BTP s'est adapté à la restriction des débouchés par la diminution de la durée hebdomadaire du travail — elle passe de 48 h début 1974 à 43 h fin 1978 — et par la chute des effectifs employés : ils diminuent de 200 000 au cours de la même période (graphiques 8 et 9). Ainsi, la baisse d'activité se traduit, pour une moitié environ en réduction de la durée du travail, et pour moitié en baisse des effectifs.

Graphique n° 8

**DUREE HEBDOMADAIRE DU TRAVAIL (ouvriers) DANS L'INDUSTRIE ET LE BTP EN 1974**

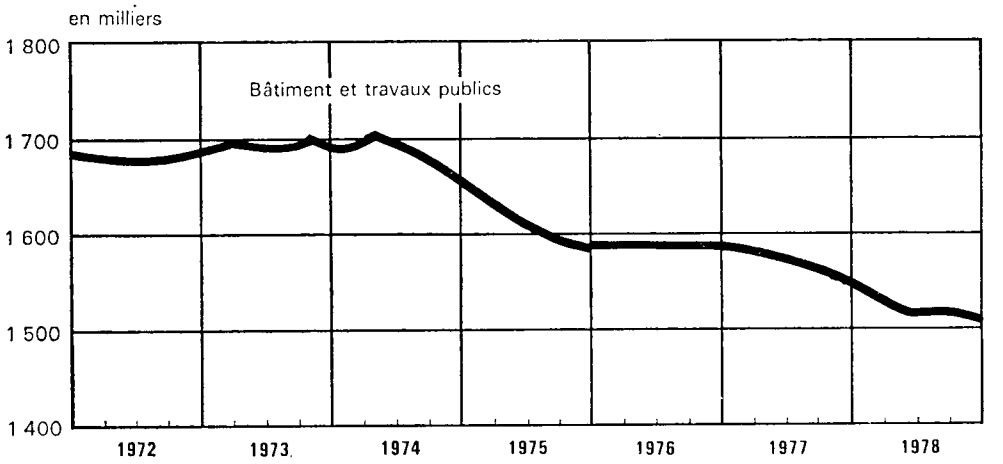



Ces séries représentent la durée moyenne des horaires pratiqués, généralement au cours de la dernière semaine de chaque trimestre concernant le personnel ouvrier.

**Source :** Ministère du Travail - INSEE - Séries CVS

Graphique n° 9

**EFFECTIFS SALARIES DANS LE BTP**




Ces séries calculées par l'INSEE ont été corrigées du biais affectant les séries publiées par le ministère du Travail qui sous-estiment les effectifs réels, par la prise en compte tardive des entreprises nouvellement créées.

**Source :** UNEDIC - Ministère du Travail - INSEE - Séries CVS

La rapidité de l'adaptation des effectifs et de la durée du travail à la restriction des débouchés, particulièrement marquée dans le BTP, a atténué la détérioration des gains de productivité depuis le début de la crise. D'après les Comptes de la Nation 1978, la productivité horaire apparente du travail se serait accrue de 4,5 % par an, en moyenne, entre 1974 et 1978. Ce chiffre nous semble surestimé, car il se base sur une évaluation exagérée de la production du secteur. Ces mêmes Comptes de la Nation évaluent en effet à + 0,2 % par an le taux de croissance annuelle du volume de valeur ajoutée du BTP entre 1974 et 1978, alors que la DAEI fournit un chiffre sensiblement inférieur (cf. tableau 6) : — 0,9 %. En se fondant sur ce dernier, on peut évaluer à + 3,4 % le taux de croissance annuel des gains de productivité dans le BTP depuis de début de la crise. Il s'agit là de la productivité horaire ; quant à la productivité par tête, elle augmente naturellement plus lentement, à un rythme voisin de 1,5 % par an.

Ce ralentissement des gains de productivité a plusieurs causes :

a) la part croissante des travaux d'entretien et de réhabilitation, où la productivité du travail augmente moins vite ;

b) la chute des investissements en matériel neuf : — 40 % entre 1974 et 1978 ; paralèllement, l'augmentation du nombre des faillites a alimenté le marché de l'occasion — cela signifie que beaucoup d'entreprises qui ont poursuivi leur développement pendant la crise l'ont fait sur une base principalement extensive ;

c) enfin, le recul des grands chantiers et donc des économies d'échelle liées à la rationalisation du travail et aux embryons d'industrialisation qu'ils permettent. On observe en effet un déclin de l'industrialisation lourde, un abandon du tridimensionnel. Le nombre d'usines de préfabrication passe de 161 à 86, tandis que leurs salariés ne sont plus que 5 100 en 1978 (au lieu de 8 700 en 1974). Nous avions souligné les nombreux obstacles à une industrialisation de la construction par la voie de la préfabrication lourde ; la diminution du nombre des grands chantiers du bâtiment, qui apparaît comme une tendance structurelle de l'urbanisation actuelle, ne peut que rendre cette voie encore plus problématique.

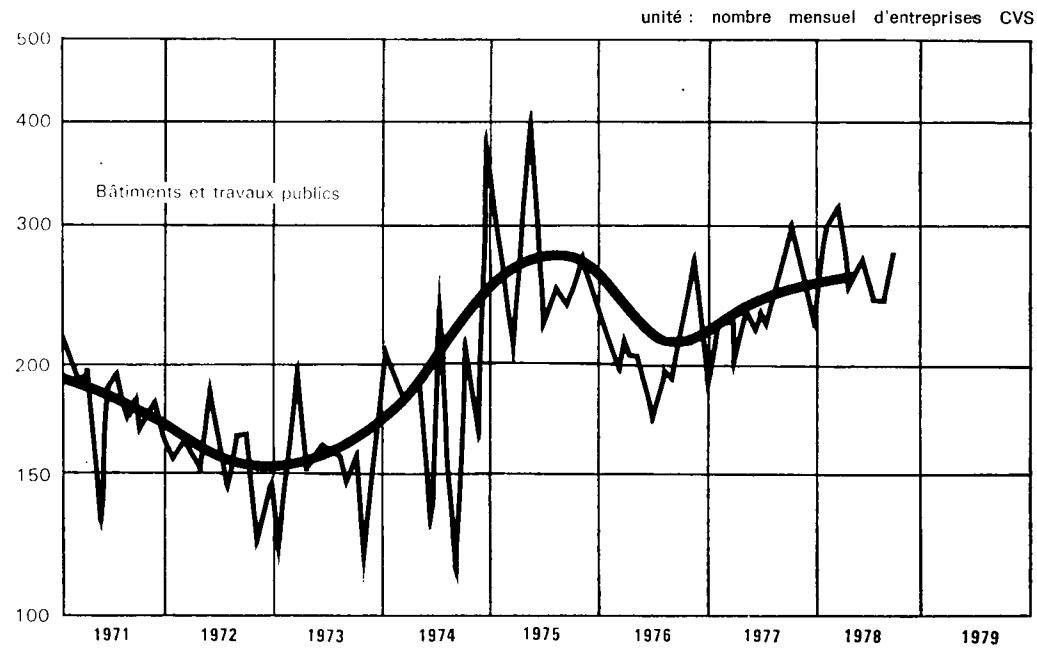
### b) Les axes d'un « redéploiement » de l'appareil de production

Très schématiquement, on observe depuis le début de la crise parmi les entreprises du bâtiment, un double mouvement : les ailes se renforcent, alors que le centre s'affaiblit. C'est là un phénomène habituel dans le BTP en période de crise : ce sont les entreprises moyennes qui sont les plus fragiles, du fait de leurs marchés et de la faiblesse de leurs capitaux propres. Les aléas conjoncturels les frappent dans leur trésorerie et, pourvu qu'ils se prolongent un peu, ils peuvent les acculer à la faillite ou au rachat par une entreprise plus grande (les exemples ne manquent pas dans la période récente : Ferret-Savinel, absorbé par la Société nationale de construction ; Rouzé, absorbé par Schwartz-Haumont ; Clipet-constructions, absorbé par Bacci, etc.).

La crise de 1974 a été particulièrement sévère, car la récession brutale dans le gros œuvre (où l'on rencontre la plus grande proportion d'entreprises moyennes) est survenue après une période de hausse extrêmement vive des prix, des matériaux de construction — qui avait asséché les trésoreries de beaucoup d'entreprises. D'où une accélération des cessations d'activité (graphique 10) touchant particulièrement les entreprises moyennes (197).

Graphique n° 10

**REGLEMENTS JUDICIAIRES, LIQUIDATIONS DE BIENS, FAILLITES DANS LE BTP**




**Source :** INSEE

Au pôle inférieur, l'artisanat du bâtiment bénéficie de l'évolution du marché et se développe dans ses activités traditionnelles (maisons individuelles, entretien et réhabilitation) (198).

A l'opposé, les grands groupes de BTP s'engagent dans un double redéploiement : sur le marché intérieur, et sur les marchés extérieurs.
Les exportations du BTP (ou, plus précisément, le chiffre d'affaires réalisé à l'étranger) se sont fortement accrues depuis 1973. Elles s'élèvent en 1978 à 33 milliards de francs (tableau 8). Le bâtiment compte pour 1/4 environ dans ces exportations, qui se concentrent largement dans les

pays dits en voie de développement, Afrique et Proche-Orient principalement.

Tableau n° 8

**CHIFFRE D'AFFAIRES A L'EXPORTATION**
(en miliards de francs)

| | 1973 | 1977 | 1978 |
|---|---|---|---|
| Bâtiment | 2,1 | 7,5 | 9 |
| Travaux publics | 6,6 | 22,3 | 24 |
| Total | 8,7 | 29,8 | 33 |

La part des grands groupes est prépondérante dans les travaux réalisés à l'étranger. Ainsi, dans les travaux publics, les dix premiers groupes (Screg, Spie Batignolles, SGE, Dumez, GTM, Colas, Fougerolle, Entrepose, Campenon Bernard, Jean Lefebvre) réalisent 80 % des exportations.

Dans le bâtiment, sept groupes (Bouygues, SAE, Phénix, Quillery, Coignet, GBA, CFEM) en assurent les 2/3, cinq à six cents entreprises moyennes se partagent le reste, d'après la DAEI. Le développement spectaculaire des exportations après 1973 est lié à l'augmentation des ressources des pays producteurs de pétrole, dont les besoins en infrastructures sont considérables. Malgré les risques politiques et financiers (éventualité de pertes de change), les marges bénéficiaires des travaux réalisés à l'étranger dépassent celles qui sont obtenues sur le marché intérieur. Grâce à leurs compétences techniques, les entreprises françaises semblent capables d'affronter une concurrence de plus en plus vive, qui provient non seulement des pays industrialisés (Etats-Unis, Allemagne, Italie), mais aussi de certains pays en voie de développement (comme la Corée du Sud) (199). Les effets directs de ces exportations sur l'emploi sont limités puisque, à la différence de ce qui se passe pour les exportations dans l'industrie, l'entreprise n'exporte pas des marchandises, mais réalise des travaux sur place avec une main-d'œuvre pour l'essentiel locale (ou « importée » des pays voisins, ainsi la main-d'œuvre pakistanaise qui travaille en Arabie saoudite ou dans d'autres pays du golfe).

Sur le marché intérieur, la stratégie des grands groupes paraît dictée par le souci de s'adapter à une clientèle plus diffuse. Ils étendent ainsi leur base géographique en rachetant des entreprises moyennes à caractère régional en difficulté (200) : mais cette concentration vise surtout des buts commerciaux et financiers. On observe, dans le même temps, une tendance à la décentralisation, marquée par la transformation des agences locales en filiales et de la société-mère en holding. Il n'y a donc pas de bouleversement de l'appareil de production, mais une certaine diversification des activités et des implantations géographiques, dans le but de minimiser les risques, de faire acte de présence sur des marchés susceptibles de prendre de l'extension.

Sous réserve d'un approfondissement nécessaire de cette analyse, les restructurations des groupes du BTP ne laissent pas prévoir une progression de l'industrialisation. Du reste, si progression il y a, il faudrait la rechercher du côté du développement d'une industrie des composants, puisque l'évolution actuelle du marché est peu favorable à l'extension de la préfabrication lourde dont nous avons par ailleurs souligné les limites (cf. 1°). Ce qui frappe dans le mouvement de restructuration, c'est qu'il paraît être davantage guidé par des motifs commerciaux et financiers que par une logique industrielle, interne au BTP. Parler à ce sujet de « redéploiement » nous semble exagéré, du moins pour ce qui est du marché intérieur : il s'agit surtout pour les entreprises de s'adapter à une

demande largement exogène, dont la structure a changé. Encore une fois, on retrouve le rôle déterminant du capital de circulation.

### c) Vers une internationalisation de la construction ?

Poser une pareille question peut paraître une boutade. S'il est en effet un secteur qualifié traditionnellement de « protégé », c'est bien le BTP. Pourtant, le développement du marché de la maison individuelle, et, plus largement, la constitution d'une industrie des composants qui y trouverait ses débouchés, amènent naturellement à ce genre de question.

Le marché de la maison individuelle, avons-nous dit, est celui qui se prête le mieux à une industrialisation par composants. Mais, en même temps, nous avons observé que ce processus se heurte à des obstacles, de nature davantage sociale que technique. Le problème fondamental n'est pas tant de concevoir un système de composants, faciles à assembler et susceptibles des combinaisons architecturales les plus variées, que d'inverser le rapport entre le capital de circulation (le maître d'ouvrage) et le capital productif (l'entreprise) (201).

L'industrialisation de la construction concerne un ensemble d'agents économiques — fabricants de matériaux, entrepreneurs des différents corps d'état, bureaux d'étude, maîtres d'ouvrage ; chacun de ces agents a sa propre logique, et aucun d'entre eux ne maîtrise à lui tout seul l'ensemble du processus de production et de circulation du logement. Sous cet angle pourtant, la situation du bâtiment ne semble pas très éloignée de celle des autres branches d'industrie à l'époque de la manufacture. Pourquoi ne pas imaginer alors que le passage à la grande industrie puisse emprunter les mêmes voies ? Mais en y regardant de plus près, il apparaît des différences non négligeables. Dans la manufacture, la division du travail traditionnelle en métiers subsiste bien, mais la coordination des travaux est réalisée par une autorité unique, qui se confond souvent avec le capital commercial à l'origine de l'entreprise. C'est cette maîtrise par le capital de l'ensemble de son procès de valorisation qui lui permet de transformer la soumission formelle du travail en soumission réelle.

Qu'en est-il dans le bâtiment — marché de la maison individuelle y compris ? Loin d'être réunies sous l'autorité d'un capital unique, les différentes fonctions qui concourent à la production et à la circulation du produit sont le plus souvent assurées par des agents autonomes, par tout un ensemble de corps d'état, qui coopèrent sur le chantier sous la direction du maître d'œuvre. Mais cette direction est purement extérieure, elle ne confère pas au capital qui l'exerce de pouvoir sur la mise en œuvre des moyens de production, sur l'organisation du travail dans les entreprises qu'il coordonne. Avant d'examiner à quelles conditions cette situation pourrait être modifiée à l'avenir, il convient d'en tirer les conséquences sur les modalités de l'industrialisation de la construction.

Le trait marquant du processus d'industrialisation depuis, mettons, une vingtaine d'années, c'est sa marche progressive, c'est son avancée « par petits pas ». Les transformations qui se sont succédées n'ont pas revêtu l'allure d'un bouleversement, elles n'ont pas vraiment remis en cause la division traditionnelle gros-œuvre/second œuvre ; l'apparition de nouvelles branches fondées sur de nouveaux matériaux, la séparation des activités de fabrication et de pose ont bien entraîné un remodelage permanent de l'appareil de production, mais ces changements ont préservé les caractères traditionnels de l'industrie du bâtiment. C'est du reste visible à travers

l'évolution d'indicateurs globaux, comme le taux de productivité du travail ou l'efficacité du capital.

L'industrialisation a ainsi progressé tantôt « vers l'aval », tantôt « vers l'amont », selon que l'initiative partait du secteur des matériaux de construction ou de celui du bâtiment. D'après le Plan Construction, le chiffre d'affaires de l'industrie des composants atteint aujourd'hui 30 milliards de francs — soit la moitié environ des achats de l'industrie du bâtiment en matériaux de construction. Ces composants sont en matériaux très divers — béton, plâtre, métal, bois, matières plastiques — et leur degré de pénétration sur le marché varie beaucoup d'un produit à l'autre. A peu près complète pour les blocs de béton et les portes planes, la pénétration atteint 50 à 60 % pour les charpentes industrialisées (sur le marché de la maison individuelle), pour les menuiseries industrielles et les plaques de plâtre ; elle commence seulement pour les composants sanitaires. On compte en tout 80 000 produits différents et 10 000 fabricants, en général des PME, à l'origine desquelles se trouve souvent une entreprise du bâtiment. Ce qui frappe donc c'est l'extrême dispersion de ce secteur, où l'on observe une pénétration étrangère sur plusieurs marchés. C'est le cas notamment pour les maisons à ossature en bois, dont la part sur le marché de la maison individuelle, bien que croissante, n'atteint que 13 % en 1978 — contre 95 % aux USA, 90 % en Suède, 65 % en Allemagne fédérale. La faible diffusion en France de ce type de maison s'explique d'abord, sans doute, par la tradition, par l'influence du système de valeurs qui s'est développé sur la base de la petite propriété foncière, et qui veut qu'une maison soit en béton ou en pierre et qu'elle se transmette de génération en génération. Dans la mesure où ce marché tend aujourd'hui à se développer, le retard de la France par rapport aux autres pays industrialisés, joint à la faiblesse de notre industrie du bois, risque d'accentuer encore la pénétration étrangère.

Ce type d'industrialisation — limité et partiel — ne peut manquer de s'accompagner d'une certaine internationalisation de l'industrie des composants. Pourtant, ce processus devrait être freiné par les facteurs mêmes qui sont à l'origine de l'extrême dispersion du secteur : le grand nombre et la petite taille de la plupart des constructeurs de maisons individuelles, le faible impact sur le coût global de la construction d'économies réalisées sur tel ou tel composant pris isolément.

Une autre industrialisation est-elle possible, et à quelles conditions ?

On peut imaginer une brusque évolution dans les goûts de la clientèle de maisons individuelles, en faveur par exemple de mobil homes. Le problème de l'industrialisation de la construction serait alors résolu, et en même temps, d'ailleurs, le sort des entreprises du bâtiment opérant sur le marché de la maison individuelle serait scellé. Cette hypothèse, bien sûr peu réaliste, nous montre cependant la grande importance du facteur valeur d'usage, pour un bien comme le logement, et les problèmes que pourrait rencontrer la diffusion auprès du public d'une maison conçue et produite entièrement de façon industrielle, mais dont l'aspect laisserait à désirer. C'est là un domaine où les contraintes techniques, liées à la nature des matériaux utilisables, à leurs caractéristiques physiques, jouent pleinement.

Ces contraintes ne sont pourtant pas insurmontables. Le problème essentiel est en fait un problème économique. La fabrication industrielle d'une maison individuelle ne devient compétitive que si un minimum de série est atteint, afin d'en abaisser le prix : un bas prix est d'autant plus nécessaire, en effet, qu'un tel type de construction risque, au moins dans les premiers temps, de ne pas susciter beaucoup d'intérêt auprès de la clientèle. Aujourd'hui le plus grand constructeur français de maisons individuelles — Phénix — vend 14 000 maisons par an environ. Ce serait sans doute une échelle suffisante pour rentabiliser un système de construction industrielle. Mais si Phénix se lançait dans la maison industrielle, rien

ne dit qu'il conserverait ses 14 000 clients actuels. Car une maison industrielle, ce n'est pas la même maison qu'avant, produite d'une autre façon : c'est une maison différente. L'industrialisation bouleverse ici les caractéristiques de la marchandise et par conséquent se heurte au problème du marché, même chez les plus grands constructeurs. C'est pourquoi le processus de passage du bâtiment de la manufacture à la grande industrie n'est pas entièrement comparable à celui qu'ont connu d'autres branches d'industrie dans le passé — comme par exemple l'industrie textile.

Le jeu spontané des acteurs privés (entrepreneurs, promoteurs, clients) n'a aucune chance d'entraîner un développement rapide de l'industrialisation de la maison individuelle, et ces circonstances ne peuvent manquer de favoriser le lent grignotage du marché national par la concurrence étrangère. D'où pourrait d'ailleurs venir l'initiative, dans un marché diffus, où la part des neuf plus grands constructeurs atteint seulement 9%, où des promoteurs s'intercalent souvent entre l'entreprise et le client — signe du poids du capital de circulation (202) ? C'est pourquoi la politique de l'Etat, et des maîtres d'ouvrage publics et parapublics, pèsera d'un grand poids sur l'avenir de l'industrialisation. A cet égard, le projet japonais « Housing 55 », analysé par Provisor (194) semble susceptible d'aboutir, dans la mesure où il bénéficie du soutien d'un maître d'ouvrage parapublic, la Japan Housing Corporation qui construit, à lui seul, 60 000 logements par an.

Si un tel processus d'industrialisation de la construction s'engageait en France, sous l'effet d'une politique volontariste, il entraînerait à terme un bouleversement des structures de l'appareil de production, avec les conséquences que l'on imagine sur l'emploi. Mais, en tout état de cause, l'existence d'un parc de logements anciens construits traditionnellement et qu'on continuerait à entretenir, ralentirait cette évolution. On assisterait alors, au sein du secteur du bâtiment, à une différenciation croissante entre les activités traditionnelles à peine modifiées et un secteur proprement industriel.

Ce qui est en jeu ici, c'est la place du bâtiment — ou plus précisément d'une partie de ce secteur — dans le régime d'accumulation intensive. Si la taylorisation du procès de travail semble une éventualité plausible, dans les conditions que nous venons d'analyser, cela suffira-t-il pour conférer à l'industrie du bâtiment une logique de développement « endogène » — comme pour les biens que nous avons appelés « fordistes » (automobile, électro-ménager) ?

C'est beaucoup plus problématique, du fait de l'obstacle foncier. Dans la logique fordiste, en effet, il y a une liaison indissoluble entre l'extention des débouchés et les gains de productivité, de sorte que la société consacre une part à peu près constante ou faiblement croissante de son revenu à ce mode de consommation. L'existence de la rente foncière — tout à fait étrangère à une telle logique, et dont le niveau évolue d'une manière largement indépendante des gains de productivité réalisés dans l'industrie de la construction — ne peut manquer de bloquer ce processus de « fordisation » du bâtiment, en déconnectant de plus en plus le prix du logement de son coût de construction.

# III - LES CARACTERISTIQUES DE LA FORCE DE TRAVAIL DANS LE BTP

Le rôle déterminant du capital de circulation extérieur et le caractère manufacturier du procès de travail expliquent la structure particulière de la population active dans le BTP : faiblesse des emplois tertiaires, maintien d'un artisanat nombreux, qualification ouvrière supérieure à la moyenne — l'ensemble de ces traits reflétant les limites de l'industrialisation. L'absence de « logique endogène » dans le développement du BTP se manifeste encore par l'importance du recours à l'immigration et à une main-d'œuvre rurale récemment prolétarisée. La pénibilité des conditions de travail et l'instabilité traditionnelle de l'emploi font de ce secteur une plaque tournante, par laquelle transite une fraction significative de la main-d'œuvre qui se dirige vers l'industrie.

## 1 - Maintien d'un artisanat nombreux

Par son taux de salarisation, le BTP est à peu près à mi-chemin entre l'industrie et les commerces et services ; mais tandis que le salariat se développe à un rythme rapide dans le secteur tertiaire, sa progression dans le BTP est extrêmement lente depuis 1955 (graphique 6).

L'artisanat du bâtiment résiste bien, en effet, à la concurrence des grandes entreprises. Le terme de « résistance », d'ailleurs, est peu approprié car, par ses connotations, il semble exclure tout changement dynamique. Or, rien n'est plus faux, s'agissant de l'artisanat du bâtiment. Outre son taux de renouvellement élevé, cet artisanat est le siège de profondes transformations : différenciation interne permanente ; soumission plus étroite au capital (encore qu'il soit difficile d'appréhender statistiquement ce phénomène).

De 1955 à 1965 environ, l'artisanat perd du terrain. La croissance rapide que connaît alors le BTP bénéficie surtout aux grandes entreprises. On observe en effet une prolifération des grands chantiers et une certaine industrialisation du second œuvre.

A partir de 1967-1968, et jusqu'en 1973, le poids de l'artisanat se stabilise. Il se renforce quelque peu dans le gros-œuvre, tandis que son recul dans le second-œuvre se ralentit (tableau 9 et 10).

Enfin, depuis 1974, l'artisanat progresse d'une manière spectaculaire, pour des raisons bien connues : essor de la maison individuelle et des travaux

d'entretien. Cette progression, toutefois n'est que relative, puisque le chiffre d'affaires de l'artisanat après 1974 augmente légèrement moins vite que dans la période précédente.

Tableau n° 9

**EVOLUTION DU NOMBRE D'ENTREPRISES ET DES EFFECTIFS SALARIES ENTRE 1967 ET 1977 (AVRIL)**

| | | Gros œuvre | | | Second œuvre | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 0 à 10 salariés | Ensemble des entreprises | Part de l'artisanat | 0 à 10 salariés | Ensemble des entreprises | Part de l'artisanat |
| 1967 | Nombre d'entreprises | 81 425 | 91 200 | 89,3 | 141 685 | 149 450 | 94,8 |
| | effectif salarié (milliers) | 87,4 | 726,9 | 12,0 | 148,9 | 431,7 | 34,4 |
| 1973 | Nombre d'entreprises | 87 100 | 95 390 | 91,3 | 144 310 | 152 600 | 94,5 |
| | effectif salarié (milliers) | 91,5 | 691,3 | 13,2 | 152,9 | 461,1 | 33,1 |
| 1977 | Nombre d'entreprises | 93 980 | 101 990 | 92,1 | 151 920 | 159 900 | 94,9 |
| | effectif salarié (milliers) | 102,6 | 642,4 | 15,9 | 162,2 | 445,9 | 36,3 |

**Source :** DAEI

Tableau n° 10

**EVOLUTION DE LA PART DE L'ARTISANAT DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES DU BATIMENT ENTRE 1968 ET 1978**

| | Gros œuvre | Second œuvre |
|---|---|---|
| 1968 | 19,8 | 39,3 |
| 1973 | 21,9 | 37,9 |
| 1978 | 29,3 | 44,6 |

La réalité est cependant plus complexe que ne le suggèrent ces chiffres, car l'artisanat affronte une concurrence croissante sur certains de ses marchés traditionnels — comme celui de la maison individuelle —. Cette concurrence ne se manifeste pas toujours par une diminution de la part des travaux qui vont à des entreprises artisanales, mais plutôt par un renforcement des rapports de sous-traitance, sans qu'on puisse avancer, à ce sujet, des données très précises.

Ce phénomène a une dimension régionale très marquée, pour des raisons tant historiques (lien traditionnel entre l'artisanat et la petite production en agriculture) que liées au mode de développement urbain. De là, comme nous le verrons dans le chapitre IV, une certaine « réorientation » de l'implantation de l'artisanat sur le territoire, caractérisée notamment par un déclin dans le Sud-Ouest et un essor remarquable dans les régions de l'Ouest.

## 2 - Importance du travail qualifié sur chantier et segmentation

En l'absence d'une véritable industrialisation de la construction, on n'est pas surpris de constater un taux de qualification de l'emploi ouvrier beaucoup plus élevé dans le BTP que dans l'industrie : 7 ouvriers du bâtiment sur 10 sont qualifiés, alors que ce n'est le cas que pour 1 ouvrier de l'industrie sur 2 (tableau 11).

Tableau n° 11

**PROPORTION D'OUVRIERS QUALIFIES PARMI LES OUVRIERS DANS L'INDUSTRIE ET LE BTP EN 1974**

en %

| | |
|---|---|
| Industrie | 53,7 |
| Bâtiment | 70,5 |
| Travaux publics | 64,8 |

La qualification est plus forte dans le bâtiment que dans les travaux publics, dans le second œuvre que dans le gros œuvre (tableau 12). Comme on pouvait s'y attendre, c'est dans les activités les plus artisanales que le travail ouvrier demeure le plus qualifié.

Tableau n° 12

**STRUCTURE DES QUALIFICATIONS OUVRIERES PAR ACTIVITE DU BTP, EN 1971**

en %

| | | | OQ et OHQ | OS | Manœuvres |
|---|---|---|---|---|---|
| BATIMENT | 330 | entreprises du bâtiment | 62,5 | 16,1 | 21,3 |
| | 331 | maçonnerie | 66,1 | 13,7 | 20,1 |
| | 332 | menuiserie | 74,1 | 17,6 | 8,2 |
| | 333 | couverture plomberie | 75,1 | 17,6 | 7,2 |
| | 334 | serrurerie | 73,9 | 17,7 | 8,3 |
| | 335 | fumisterie | 79,4 | 13,9 | 6,6 |
| | 336 | peinture décoration | 80,0 | 15,1 | 4,8 |
| | 337 | aménagement de locaux | 84,2 | 9,0 | 6,6 |
| | 338 | construction métallique | 71,4 | 21,1 | 7,4 |
| | 339 | électricité | 78,2 | 15,3 | 6,4 |
| TRAVAUX PUBLICS | 340 | entreprises de TP et génie civil | 55,1 | 23,4 | 21,3 |
| | 341 | terrassements | 52,4 | 28,6 | 18,9 |
| | 342 | travaux maritimes et fluviaux | 51,4 | 30,3 | 18,1 |
| | 343 | routes et aérodromes | 47,9 | 24,3 | 27,6 |
| | 344 | voies ferrées | 45,1 | 37,4 | 17,4 |
| | 345 | travaux urbains | 44,2 | 31,6 | 24,1 |
| | 346 | réseaux et centrales élect. | 66,1 | 24,2 | 9,5 |
| | 347 | canalisations à longue dist. | 50,4 | 32,4 | 17,0 |
| | 348 | fumisterie industrielle | 63,3 | 14,0 | 22,6 |

**Source :** CNSBTP

La structure des qualifications évolue, en fonction de la taille de l'établissement, d'une manière différente que dans l'industrie. Le pourcentage d'OS et de manœuvres dans le BTP passe par un maximum dans les établissements moyens (200 à 500 salariés), puis diminue nettement au-delà. Dans l'industrie, en revanche, ce n'est qu'au-delà de 1 000 salariés

que la part des emplois non qualifiés diminue, et encore dans de modestes proportions (tableau 13).

Tableau n° 13

**EVOLUTION DE LA PART DES OS ET MANŒUVRES DANS L'EMPLOI OUVRIER, EN FONCTION DE LA TAILLE DE L'ETABLISSEMENT**

en %

| | Moins de 11 salariés | 11 à 49 salariés | 20 à 49 salariés | 50 à 99 salariés | 100 à 199 salariés | 200 à 499 salariés | 500 à 99 salariés | 1 000 salariés et plus |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Industrie de transformation | 40,9 | 42,4 | 46,8 | 51,4 | 53,7 | 57,0 | 58,9 | 56,8 |
| BTP | 22,6 | 25,1 | 28,1 | 31,3 | 31,1 | 31,7 | 30,0 | 27,8 |

**Source :** M. Cézard - Structure des emplois en 1972 - Collections de l'INSEE. Série D, n° 24.

Bien entendu, il s'agit là d'une évolution globale. Une analyse plus fine montrerait une concentration de certaines qualifications dans les petits établissements, tandis que d'autres métiers qualifiés ne se rencontrent que dans les établissements de grande taille. On trouve dans la première catégorie les métiers de couverture-plomberie, de peinture-décoration, du travail du bois, pour l'essentiel les métiers du second œuvre, où l'on rencontre la plus forte proportion d'entreprises artisanales (non couvertes par l'enquête sur la structure des emplois) et de petites entreprises. La proportion de conducteurs d'engins est en revanche maximum dans les établissements moyens de 100 à 500 salariés ; quant aux ouvriers qualifiés de la mécanique et surtout de l'électro-mécanique, on les trouve seulement dans les plus grands établissements. Pour d'autres métiers enfin, l'influence de la taille est peu sensible : c'est le cas pour les soudeurs, serruriers, charpentiers et pour les monteurs électriciens (tableau 14). Ce sont là des métiers industriels, comme ceux de la mécanique. De là une certaine interaction entre le BTP et l'industrie, au niveau des marchés du travail qualifié — interaction davantage marquée dans les régions où l'appareil de production du BTP est concentré. Nous en verrons plus loin certaines implications.

Tableau n° 14

**PROPORTION DE DIVERS EMPLOIS QUALIFIES DANS L'ENSEMBLE DES EFFECTIFS SALARIES, SELON LA TAILLE DE L'ETABLISSEMENT**

(en %)

| | Moins de 11 salariés | 200 à 499 salariés | 1 000 salariés et plus |
|---|---|---|---|
| OQ de la couverture, de la plomberie | 10,63 | 2,45 | 2,27 |
| OQ de la peinture et de la décoration | 6,83 | 2,42 | 1,12 |
| OQ du travail du bois | 7,29 | 2,36 | 0,86 |
| OQ de la maçonnerie | 24,62 | 28,56 | 27,87 |
| Conducteurs d'engins de TP | 1,92 | 4,71 | 3,26 |
| OQ de la soudure, de la serrurerie, etc... | 2,95 | 2,97 | 3,42 |
| Monteurs électriciens | 3,70 | 3,02 | 5,44 |
| OQ de la mécanique générale | 0,57 | 1,65 | 2,00 |
| OQ de l'électromécanique | 0,20 | 0,42 | 1,54 |

**Source :** Enquête sur la structure des emplois 1972.

D'après les statistiques de la DAS — ces données sont confirmées par celles de la CNSBTP et par les enquêtes annuelles sur la structure des emplois- — la qualification des emplois dans le BTP tendrait à augmenter, et cela dans des proportions considérables (tableau 11). Une évolution aussi spectaculaire amène à s'interroger sur l'adéquation entre les qualifications officiellement reconnues par les employeurs et le contenu réel des activités. En effet, le mouvement de la division du travail dans l'industrie s'accompagne habituellement d'une polarisation de l'emploi, marquée par une déqualification de la force de travail ouvrière, tandis que se concentrent à l'autre pôle un petit nombre d'emplois très qualifiés (techniciens, ingénieurs). On observe apparemment une évolution différente dans le BTP — du moins pour les catégories ouvrières —. Que doit-on en penser ?

Les travaux menés notamment au CEREQ et au Centre d'étude de l'emploi (CEE) apportent une éclairage intéressant sur cette question. Le CEREQ a étudié l'évolution de la parcellisation du travail, en fonction des techniques de construction mises en œuvre dans les entreprises. Il apparaît bien un lien entre les techniques et les niveaux de parcellisation du travail, les techniques modernes (coffrage-tunnel, préfabrication) s'accompagnant en général d'une plus grande parcellisation. Mais celle-ci n'est vraiment poussée que dans les entreprises qui construisent des ouvrages permettant une répétitivité d'exécution et dans les entreprises étroitement spécialisées (même si elles ont moins de 200 salariés). « Dans la logique d'ouvrages un tant soit peu diversifiés et d'une certaine souplesse de fonctionnement de l'appareil productif, il ne paraît pas qu'une utilisation non parcellisée d'une main-d'œuvre ouvrière même avec des techniques modernes soit incompatible avec des objectifs de rentabilité traditionnellement connus » (203).

C'est pourquoi la rationalisation et la mécanisation des chantiers n'entraînent pas un déclin ou une disparition de la main-d'œuvre qualifiée. Une autre étude du CEREQ, classant les ouvriers de chantier suivant les profils individuels de tâches, fait apparaître une dominance des profils d'ouvriers polyvalents peu ou moyennement qualifiés, dont les tâches requièrent, à un moment ou à un autre, des connaissances abstraites et de l'expérience (204). L'étude note qu'à cet égard « une distinction peut être faite entre les techniques plus traditionnelles (maçonnerie, banches et tables) sur lesquelles les profits sont plus largement polyvalents et les techniques plus industrialisées pour lesquelles les spécialisations sont plus fortes ». Pourtant, même dans ce cas, les profils polyvalents demeurent dominants, y compris dans les activités de montage d'éléments préfabriqués.

Si l' « industrialisation » du BTP, telle qu'elle s'est réalisée jusqu'à maintenant, ne diminue pas le recours à la main-d'œuvre qualifiée (c'est même l'inverse qui se produit, puisque la mécanisation des chantiers, le développement des moyens de levage et de manutention entraînent la suppression d'emplois de manœuvres) elle n'en modifie pas moins plus ou moins profondément le contenu des tâches. C'est ce qui ressort d'une enquête du CEE sur la nature des emplois industriels qui porte sur un échantillon de cinq entreprises grandes et moyennes du bâtiment de la région parisienne (205). Cet échantillon n'est naturellement pas représentatif de l'ensemble du secteur, mais il donne une image instructive du contenu réel des activités dans les grandes entreprises. Laissant de côté les classifications professionnelles — celles qui sont mentionnées sur les feuilles de paye —, le CEE s'est efforcé d'analyser les différents postes de travail, de décomposer les tâches effectuées afin d'en saisir les transformations. Le classement des emplois ouvriers auquel il aboutit révèle un appauvrissement des tâches et une déqualification très nette de la force de travail à tel point que, dans l'étude du CEE, la qualification dans le bâtiment est plutôt inférieure à la moyenne des branches d'industrie (dans les entreprises de bâtiment enquêtées, le CEE considère que

62,6 des emplois ouvriers sont des emplois d'OS, 10,9 % d'OSQ (206), et 26,5 % seulement d'OQ — comparer aux chiffres du tableau 11).

L'étude souligne aussi comment le développement de l'« industrialisation », en poussant la spécialisation des tâches, transforme certaines tâches d'OQ en tâches d'OSQ. Ainsi pour les emplois de maçons classés dans cette dernière catégorie : « Ces emplois correspondent à certaines spécialités rencontrées sur les chantiers où l'organisation des tâches par équipes est déjà assez poussée (spécialistes des enduits extérieurs ou des enduits intérieurs, poseurs de briques ou parpaings pour murs légers, carreleurs, poseurs de mosaïque, positionneurs de coffrage bois ou métal déjà préparés ou standards, pour murs, sols, piliers, etc. ». Il y a cependant une limite à cette tendance, c'est la grande variété des ouvrages successifs qu'une même entreprise est appelée à réaliser (à moins qu'elle ne se soit étroitement spécialisée sur un créneau). D'où la nécessité pour elle de conserver un noyau stable d'ouvriers qualifiés, capables de s'adapter sans difficultés aux différents types d'ouvrages. Le CEE rejoint là les observations du CEREQ mentionnées plus haut.

Concluons. S'il est vrai que l'industrialisation du bâtiment a plutôt augmenté jusqu'ici la part de la main-d'œuvre qualifiée, elle a, en même temps, appauvri le contenu des tâches et le niveau de savoir-faire requis. L'ouvrier « artisanal », possédant l'ensemble de son métier, qu'il a souvent acquis sur le tas, tend de plus en plus à disparaître sur les grands chantiers, cédant la place à l'ouvrier polyvalent peu ou moyennement qualifié et interchangeable (207). C'est ainsi qu'avec l'industrialisation se met en place un processus de segmentation du marché du travail, selon des modalités spécifiques.

L'étude de l'université d'Aix-Marseille (208), analysant ce processus, propose la définition suivante de la segmentation opérant dans le bâtiment : « La segmentation ne se définit pas par la distinction et la division entre les tâches, entre les métiers, aussi pointues et strictes soient-elles, ni par leur hiérarchisation, ni même par leur association « privilégiée » à certains groupes de travailleurs. Elle ne peut exister que lorsqu'il y a coupure dans les processus d'apprentissage, mise à l'écart de certaines tâches ou emplois déqualifiés, et qu'à partir de là se met en place un dispositif par lequel ces tâches ou emplois déqualifiés n'ouvrent plus à aucune qualification supérieure. »

On observe bien cette tendance dans le BTP depuis les années 50, avec le développement de la mécanisation dans les grandes entreprises de gros œuvre et de génie civil. En revanche, le second œuvre et d'une manière générale, le secteur de l'artisanat et des PME (pour l'essentiel), ont conservé le mode traditionnel de division et d'organisation du travail, qui donne un rôle important à l'apprentissage sur le tas et qui s'accorde avec une certaine promotion professionnelle (qu'il ne faut cependant pas surestimer — voir plus loin les statistiques de mobilité à l'extérieur du secteur).

Cependant, tout en soulignant à juste titre le caractère spécifique du BTP, cette définition de la « segmentation » met un peu unilatéralement l'accent sur les seuls changements internes qui se sont opérés dans le bâtiment, en voyant dans l'opposition entreprises mécanisées/entreprises traditionnelles la disparition de la trilogie artisanale apprenti-compagnon-maître.

C'est naturellement un aspect de la question, mais qui ne prend toute sa signification que si l'on conçoit la segmentation du marché du travail dans le BTP comme une réaction des grandes entreprises mécanisées face à la régulation monopoliste dominante à l'échelle de la société et à la rigidification qu'elle instaure dans le rapport salarial. Sous cet angle, la segmentation doit plutôt être comprise comme l'exclusion durable de fractions « captives » de la force de travail de certains types d'activité

et de contrats salariaux (cf. 1re partie), une exclusion qui, dans le cas du BTP, se réalise principalement à travers les mécanismes évoqués plus haut.

Ces différents mécanismes et tendances ont une traduction spatiale :

1. Ils entraînent un fonctionnement différencié des marchés du travail, selon la structure régionale de l'appareil de production, selon en particulier la place qu'occupent les grandes entreprises de gros-œuvre et de génie civil. Nous entendons par « marché du travail » à la fois l'offre et la demande d'emplois, qui ont entre elles de profondes interactions. D'un côté, en effet, l'entreprise définit sa politique de gestion de la force de travail en fonction de critères non seulement techniques, mais aussi socio-économiques : possibilité d'adapter rapidement et sans problème le volume de l'emploi à la charge de travail, disponibilité sur place de tel ou tel type de main-d'œuvre, etc. D'autre part, la nature des emplois — les conditions de travail et de rémunération, la stabilité de l'emploi, mais aussi le statut social qui s'y attache — tend, en quelque sorte, à les « prédestiner » à telle ou telle catégorie de travailleurs (différenciée selon l'âge, le sexe, la qualification, la nationalité française ou étrangère...).

2. Avec la disparition dans les grandes entreprises de l'ouvrier « artisanal » tend à se tarir l'une des sources qui assure le renouvellement de l'artisanat du bâtiment. Ce phénomène est beaucoup plus marqué dans les vieilles régions industrielles (comme le Nord, où la structure de l'appareil de production du BTP est relativement concentrée) que dans l'Ouest ou le Sud-Ouest, où prédominent des petites entreprises. C'est là sans doute, une des raisons du dynamisme très variable, selon les régions, dont ont fait preuve les entreprises artisanales dans les dernières années, face à l'évolution favorable de la structure des marchés.

## 3 - Atrophie des emplois tertiaires intégrés

Traditionnellement, l'entreprise du bâtiment — c'est beaucoup moins vrai pour les travaux publics — se trouve dans un état de dépendance par rapport à son client, le maître d'ouvrage. De là, la faiblesse de ses fonctions commerciales, l'absence très fréquente de services consacrés à l'étude des marchés, à la publicité (tableau 15).

Tableau n° 15

**PROPORTION DES EMPLOIS COMMERCIAUX DANS LES EFFECTIFS SALARIES, DANS LE BTP ET DANS L'INDUSTRIE**

(en %)

| | BTP | Industrie de transformation |
|---|---|---|
| Cadres commerciaux | 0,23 | 1,20 |
| VRP | 0,37 | 2,06 |
| Employés commerciaux qualifiés | 0,16 | 0,64 |
| Ensemble | 0,76 | 3,90 |

**Source :** Structure des emplois en 1977. Collections de l'INSEE, série D, n° 62, février 1979.

Bien entendu, ce jugement doit être nuancé, du fait de la diversité des activités du bâtiment. Entre une entreprise moyenne, ayant pour clientèle quasi exclusive des organismes d'HLM, et un constructeur spécialisé de maisons individuelles, qui combine les fonctions de promotion, de mise en place des formules de financement et de construction (dont il sous-traite souvent le second œuvre), il y a de grandes différences. Grandes différences encore — est-il nécessaire de le souligner — entre une entreprise importante et une petite entreprise dans laquelle la division du travail est peu développée, et où le patron se charge lui-même des contacts avec la clientèle. Ces différences se manifestent dans l'évolution de la part de l'emploi commercial selon la dimension de l'entreprise. Contrairement à ce qui se passe dans l'industrie, la proportion des emplois commerciaux dans le BTP est à peu près la même dans toutes les catégories de taille. Cela provient de l'action de deux tendances contradictoires dont les effets s'annulent : les économies d'échelle sont compensées par le poids beaucoup plus important des fonctions commerciales dans les grandes entreprises (tableau 16).

Tableau n° 16

**PROPORTION DES EMPLOIS COMMERCIAUX POUR DIFFERENTES CATEGORIES DE TAILLE, DANS LE BTP ET L'INDUSTRIE**

(en %)

| | BTP (1) | Industrie de transformation (2) | (2) / (1) |
|---|---|---|---|
| 11 à 49 salariés | 0,90 | 6,53 | 7,2 |
| 50 à 199 salariés | 0,70 | 5,03 | 7,2 |
| 200 à 499 salariés | 0,60 | 4,06 | 6,8 |
| 500 salariés et plus | 0,74 | 2,15 | 2,9 |
| Ensemble | 0,76 | 3,90 | 5,1 |

**Source :** Structure des emplois en 1977

Nous avons vu que le capital productif engagé dans le BTP n'a pas la maîtrise de son produit ni de son marché. Il travaille le plus souvent à la commande ; par suite, les caractéristiques du produit varient d'une opération à l'autre. L'existence d'un cahier des charges, spécifiant la nature de l'ouvrage et même son mode de production, illustre la contrainte extérieure à laquelle l'entreprise est soumise. Ces conditions ne se prêtent évidemment pas à une production « de masse » d'une marchandise standardisée. Ainsi, l'organisation scientifique du travail, la recherche technologique, la mise au point de prototypes et de nouveaux matériaux, l'expérimentation, le contrôle de qualité n'ont qu'une place réduite dans l'entreprise du bâtiment (209). Là encore il convient de nuancer cette affirmation selon les branches d'activité. Il y a évidemment peu de points communs entre, par exemple, une entreprise générale de maçonnerie et une entreprise spécialisée dans la construction des routes. Dans les travaux publics, la conception, le calcul et le tracé d'ouvrages souvent complexes entraînent le développement de bureaux d'études, qui emploient de nombreux ingénieurs et dessinateurs.

Ainsi s'explique la structure des emplois d'ingénieurs et de techniciens dans le BTP, dont la majorité est concentrée dans les établissements de plus de 500 salariés (tableau 17 et 18).

Tableau n° 17

**PROPORTION DES EMPLOIS D'INGENIEURS ET DE TECHNICIENS DANS LE BTP ET DANS L'INDUSTRIE**

en % des effectifs salariés

| | BTP | Industrie de transformation |
|---|---|---|
| Ingénieurs de production | 2,25 | 1,89 |
| Surveillants opérateurs sur installations lourdes | 0,56 | 0,57 |
| Techniciens des services des essais, contrôles laboratoires (y.c. métreurs) | 1,76 | 2,28 |
| Techniciens de l'organisation du travail | 0,58 | 1,82 |
| Dessinateurs projeteurs | 1,19 | 1,14 |
| Dessinateurs d'exécution | 0,20 | 0,20 |

**Source :** Structure des emplois en 1977.

Tableau n° 18

**INFLUENCE DE LA TAILLE DE L'ETABLISSEMENT SUR LES EMPLOIS D'INGENIEURS ET DE TECHNICIENS, DANS LE BTP ET DANS L'INDUSTRIE**

en % des effectifs salariés

| | BTP | | | | Industrie de transformation | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 11 à 49 salariés | 50 à 199 salariés | 200 à 499 sal. | 500 sal. et plus | 11 à 49 salariés | 50 à 199 salariés | 200 à 499 sal. | 500 sal. et plus |
| Ingénieurs de production | 1,26 | 2,03 | 2,98 | 5,56 | 1,12 | 1,35 | 1,79 | 2,55 |
| Surveillants opérateurs sur installations lourdes | 0,47 | 0,63 | 0,59 | 0,61 | 0,49 | 0,43 | 0,43 | 0,77 |
| Techniciens des services des essais | 1,34 | 1,79 | 2,04 | 2,66 | 0,76 | 1,19 | 1,86 | 3,75 |
| Techniciens de l'organisation du travail | 0,68 | 0,53 | 0,40 | 0,72 | 0,63 | 1,05 | 1,53 | 2,90 |
| Dessinateurs projeteurs | 0,81 | 1,08 | 1,47 | 2,61 | 0,60 | 0,87 | 1,11 | 1,51 |
| Dessinateurs d'exécution | 0,13 | 0,19 | 0,18 | 0,55 | 0,14 | 0,18 | 0,20 | 0,23 |

**Source :** Structure des emplois en 1977.

Le saut qualitatif qui semble s'opérer au-delà de 500 salariés reflète le poids prépondérant des travaux publics (ou des entreprises mixtes) parmi les grandes entreprises. Il faut cependant noter le caractère conventionnel et arbitraire de cette frontière. Elle est étroitement liée à la présentation des résultats de l'enquête de 1977, qui range toutes les entreprises de plus de 500 salariés dans une seule catégorie. Tel n'était pas le cas les années précédentes. Une simple lecture des résultats publiés pour 1972 ou 1973 montre que le seuil de 1 000 salariés constitue une ligne de démarcation beaucoup plus pertinente. Vu le petit nombre des établissements de plus de 1 000 salariés dans le BTP, et vu leur grande concentration géographique — avant tout dans la Région parisienne — on doit s'attendre de ce fait à une polarisation régionale très accentuée des emplois d'ingénieurs et de techniciens.

Globalement, les emplois tertiaires sont sensiblement moins nombreux dans le BTP que dans l'industrie — 15,6 % des effectifs salariés au lieu de 26,8 % pour l'année 1977, si l'on englobe dans l'emploi ouvrier les agents de maîtrise. Les écarts sont considérables d'un corps d'état à l'autre, puisque la part de l'emploi tertiaire varie dans la proportion de 1 à 3 : elle est plus forte dans les travaux publics que dans le bâtiment,

dans le second œuvre que dans le gros œuvre. De là, une autre source possible de différences inter-régionales en matière de qualifications. En fait, comme nous le verrons, ce facteur joue peu, car il n'y a pas de spécialisation régionale des activités du BTP.

Dans toute cette analyse, il faut le souligner, nous ne considérons que le tertiaire « intégré », c'est-à-dire interne aux entreprises du BTP. Or le développement des fonctions tertiaires s'est accompagné, ces dernières années, d'une tendance marquée à l'autonomie du secteur, avec l'essor des bureaux d'études, des sociétés d'ingénierie et des multiples services aux entreprises. D'après Trogan (210), ce secteur employait en 1968 12,6 % des effectifs des « métiers du bâtiment » (ingénieurs et dessinateurs) — trois fois plus qu'en 1954 —. Ce phénomène n'est pas sans conséquences sur la localisation des emplois tertiaires liés au BTP, qui acquiert ainsi une autonomie croissante par rapport à la localisation des activités proprement industrielles.

D'une manière plus générale, l'activité de construction se caractérise par une multitude d'intervenants. La coopération sur le chantier entre entreprises appartenant à différents corps d'état en est l'exemple typique. Mais cela concerne aussi de nombreuses fonctions situées en amont (architectes) ou qui tendent à acquérir une existence autonome (bureaux d'études). Une étude exhaustive des emplois tertiaires suscités par l'activité de construction nécessiterait d'élargir le champ de l'analyse à ces activités autonomes, dont le poids est loin d'être négligeable dans les catégories les plus qualifiées de salariés.

## 4 - Les traits essentiels de la main-d'œuvre ouvrière dans le BTP

### a) Une main d'œuvre masculine

La main-d'œuvre employée dans le BTP est presque exclusivement masculine. D'après l'enquête sur la structure des emplois de 1977, la proportion de femmes parmi les salariés du BTP est inférieure à 6 %. Ces emplois féminins relèvent à peu près tous du tertiaire, et plus particulièrement des activités d'administration et de services. Sur 100 femmes, on compte en effet 42 secrétaires, 27 employées administratives qualifiées, 17 enfin appartiennent au personnel de service.

Un tel déséquilibre fixe des limites au rôle que peut jouer le BTP en matière d'aménagement du territoire en particulier dans les régions peu industrialisées du Sud, où, d'après P. Mormiche (211), le taux de chômage féminin dépassait 12 % fin décembre 1978 (19 % dans le Languedoc-Roussillon) — et même 25 % dans la catégorie des moins de 25 ans — (48 % dans le Languedoc-Roussillon).

### b) **Un âge moyen faible**

L'âge moyen de la main-d'œuvre du BTP est de 35 ans. C'est donc une main-d'œuvre jeune. 23 % seulement des salariés du BTP dépassaient 45 ans en 1971, alors que le pourcentage atteignait 36 % pour l'ensemble des actifs masculins (212).

L'âge moyen est légèrement plus élevé dans le gros-œuvre que dans le second œuvre, pour deux raisons principales.

La première, c'est la proportion supérieure de travailleurs immigrés dans le GO. Or ceux-ci sont légèrement plus âgés (en moyenne) que les Français (35,8 ans en 1971) : 2 étrangers sur 3 ont entre 25 et 45 ans — c'est le cas d'un français sur deux — en revanche, la proportion des moins de 25 ans est beaucoup plus faible parmi la main-d'œuvre immigrée. Le seconde raison, c'est la place particulière de second œuvre vis-à-vis de l'industrie et de l'agriculture. La nature des métiers du SO pose en effet des problèmes de reconversion dans l'industrie moins aigus que les métiers du GO, et le cas n'est pas rare de ces jeunes ruraux, pour lesquels l'emploi dans le bâtiment « au pays » ne constitue que la première étape de leur prolétarisation.

### c) **Une présence massive d'ouvriers étrangers**

Un des traits frappants du BTP, c'est la présence massive de travailleurs immigrés. Combien y en a-t-il exactement ? Les diverses statistiques donnent des évaluations divergentes : 377 000 en 1968 d'après le recensement ; 304 000 en 1971 selon les évaluations de l'enquête INSEE sur l'emploi ; enfin en 1970-71 la Caisse de congés payés recensait 491 000 salariés étrangers. Ce dernier chiffre est sans doute le plus proche de la réalité (182). Les étrangers représenteraient donc à peu près 30 % de la main-d'œuvre employée dans le bâtiment. Mais cette moyenne masque des écarts considérables d'une région à l'autre, puisque la proportion d'immigrés variait en 1973 de 46,8 % en Région parisienne à 5 % en Bretagne.

Les étrangers sont particulièrement nombreux dans le GO et les travaux publics (où ils représentaient, en 1973, respectivement 40,5 % et 34,4 % des effectifs des établisements de plus de 10 salariés). Leur proportion croît avec la taille des entreprises (tableau 19), de sorte que les établissements où la proportion d'ouvriers étrangers est supérieure à 50 % employaient, en 1972, 64,6 % — presque les 2/3 — des ouvriers étrangers (213).

97,5 % des étrangers sont des ouvriers (2 ouvriers étrangers sur 5 travaillent dans le BTP) ; leur qualification est inférieure à celle des ouvriers français, quel que soit le corps d'état, mais le phénomène est moins marqué dans le gros œuvre (tableau 20).

Trois régions — Région parisienne, Rhône-Alpes, Provence-Côte d'Azur — emploient ensemble 61,7 % des salariés étrangers. D'une manière générale, les travailleurs étrangers sont concentrés dans l'Est, le Sud-Est et la Région parisienne (carte 1).

Tableau n° 19

**PROPORTION DE TRAVAILLEURS ETRANGERS SELON LA TAILLE DES ETABLISSEMENTS DU BTP**

en %

| Taille d'établissement | % salariés étrangers | % ouvriers étrangers |
|---|---|---|
| 10- 49 salariés | 23,6 | 28,4 |
| 50-199 salariés | 30,9 | 37,4 |
| 200-499 salariés | 40,0 | 48,4 |
| 500 et plus | 40,6 | 53,3 |
| Ensemble | 31,1 | 37,8 |

**Source :** MAS octobre 1973

Tableau n° 20

**PROPORTION D'ETRANGERS SELON LA QUALIFICATION ET L'ACTIVITE**

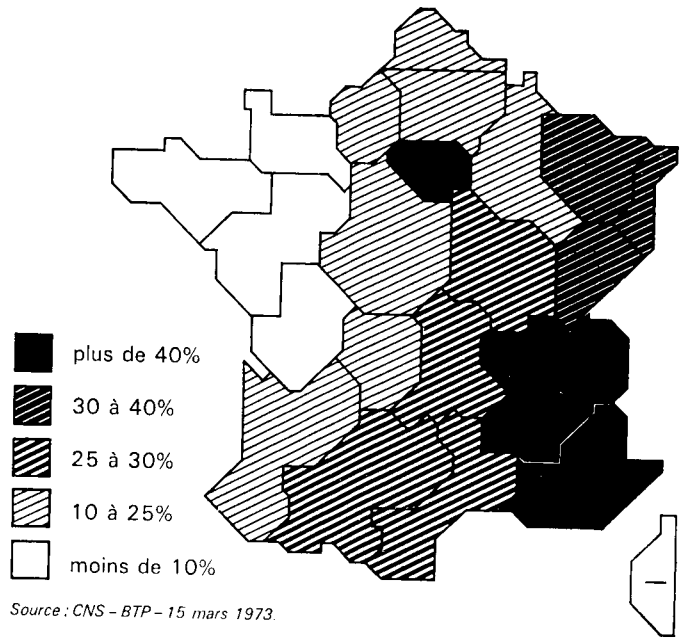
(en %)

| | Bâtiment gros œuvre | Génie civil | Installation | Aménagement et parachèvement | BTP |
|---|---|---|---|---|---|
| Manœuvres | 55,9 | 64,9 | 29,9 | 35,8 | 54,9 |
| OS | 50,1 | 53,4 | 21,1 | 27,0 | 43,8 |
| OQ | 43,1 | 33,2 | 11,6 | 20,7 | 32,4 |

**Source :** MAS octobre 1973

Carte n° 1

**CONCENTRATION REGIONALE DES TRAVAILLEURS ETRANGERS DANS LE BTP**




*Source : CNS - BTP - 15 mars 1973.*

Cette répartition est très semblable à celle que l'on observe pour l'ensemble des ouvriers étrangers (213). Elle ne s'explique que dans une mesure infime par la structure régionale de l'appareil de production du BTP, car les régions à forte proportion de travailleurs immigrés ne sont pas nécessairement celles où les entreprises de BTP sont les plus grandes. On est donc conduit à rechercher l'explication dans les spécificités régionales.

La proportion de travailleurs étrangers dans le BTP est élevée dans deux types de régions :

— Des régions de type I (Région parisienne) et II (Rhône-Alpes, Nord, Est) (214), fortement industrialisées, dans lesquelles le marché de l'emploi est actif. Le BTP joue pleinement son rôle de plaque tournante, beaucoup d'immigrés y trouvant leur premier emploi. Les chantiers y sont souvent importants ou éloignés du siège de l'entreprise ; ils impliquent corrélativement une grande mobilité de la main-d'œuvre et une instabilité de l'emploi ; dans ces régions à vieille tradition industrielle, les salaires dans le BTP sont sensiblement inférieurs, à qualification égale, à ceux de l'industrie.

— Des régions peu industrialisées de type IV (Languedoc, Provence-Côte d'Azur), qu'un exode rural massif depuis la fin du XIX$^{e}$ siècle a vidées d'une bonne partie de leur population en âge de travailler. L'emploi dans la fonction publique a longtemps servi de refuge pour une élite intellectuelle, trouvant là le moyen de « vivre et travailler au pays » ; c'est de là que résulte la présence relativement importante, dans ces régions, d'emplois tertiaires qualifiés (215). La forte proportion d'immigrés dans le bâtiment ne s'explique pas seulement par le caractère peu attractif du secteur pour les jeunes Français (216), mais aussi par un taux de chômage record de la population féminine, qui oblige de nombreux ménages à émigrer dans d'autres régions, lorsque le salaire du chef de famille est insuffisant. Cette tendance n'a pu que s'accentuer avec les grandes opérations d'aménagement touristique du littoral du Languedoc et la construction de la zone industrielle de Fos-sur-Mer, opérations réalisées pour une bonne part par des entreprises nationales, extérieures à la région, pour lesquelles la main-d'œuvre immigrée constitue une main-d'œuvre idéale grâce à sa mobilité et à la facilité avec laquelle on peut la licencier après l'achèvement du chantier.

Sans doute, la présence de travailleurs immigrés dans ces régions n'est pas strictement déterminée par les besoins des entreprises du bâtiment. Comme le remarque S. Gorce (217), « La présence des travailleur immigrés dans le BTP n'est pas liée à la place et à la situation du secteur dans la région mais à la structure régionale de l'ensemble des travailleurs immigrés » (p. 235). Et cette structure elle-même ne dépend pas seulement de facteurs économiques. L'étude de l'université d'Aix-Marseille, que nous avons citée plus haut, a très bien montré « comment les réseaux, entre autres choses, professionnels, mis en place par les immigrés, pouvant avoir un effet structurant sur un marché du travail local, se constituaient par la conjonction d'un certain nombre de facteurs au rang desquels la coutume, la tradition et la localisation géographique tenaient une place importante » (p. 217).

L'existence de tels réseaux donne aux flux migratoires une certaine autonomie par rapport aux offres emplois émanant des entreprises ; elle fixe des limites à la mobilité — par ailleurs importante — des ouvriers étrangers. La grande diversité des taux de chômage régionaux de la main-d'œuvre immigrée, au cours de la crise s'explique sans doute par ce type de phénomène.

### d) Une mobilité traditionnellement élevée de la main-d'œuvre

Le BTP apparaît comme un secteur où la mobilité de la main-d'œuvre est élevée. En 1972, l'ancienneté moyenne des ouvriers dans leur entreprise n'était que de 4 ans dans le BTP, contre 7 ans pour l'ensemble des secteurs (213). L'ancienneté était plus forte pour les ouvriers français (5 ans) que pour les immigrés (3 ans). Cette mobilité s'explique par des conditions de travail difficiles et souvent dangereuses, par des salaires inférieures à la moyenne, mais aussi par la politique de beaucoup d'entreprises, qui licencient une partie de leur personnel à la fin des chantiers. L'enquête de Verhaeren (218) sur la région Rhône-Alpes évalue aux 2/3 la proportion du personnel d'un chantier embauché pour la durée du chantier ; cette proportion est passée à 3/4 depuis le début de la crise (219).

La précarisation croissante de l'emploi se manifeste aussi dans le développement de l'intérim : le nombre de contrats a doublé entre 1975 et 1977, passant de 170 853 à 387 770. Malgré cet accroissement spectaculaire, le BTP recourt moins à l'intérim que l'industrie (tableau 21).

Tableau n° 21

**PROPORTION D'ETABLISSEMENTS AYANT RECOURS A L'INTERIM PAR ACTIVITE**
(au 15 avril 1977)

en %

| | Industries de transformation | | Bâtiment travaux publics | Commerce | Services | Toutes activités |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | non compris BTP | Dont métallurgie | | | | |
| Etablissements employant du personnel intérimaire | 12,1 | 19,0 | 5,5 | 4,3 | 8,0 | 7,9 |
| Effectifs permanents employés par l'ensemble de ces entreprises | 37,3 | 52,7 | 20,1 | 12,4 | 29,7 | 28,9 |

**Source :** Ministère du Travail et de la Participation.

Cette faiblesse relative ne s'explique pas par une stabilité de l'emploi plus grande dans le BTP que dans l'industrie, mais au contraire par la pratique traditionnelle de l'embauche à durée limitée. Le recours à l'intérim est surtout le fait des grands établissements. Selon l'enquête de F. Rérat (220), étudiant 11 établissements du BTP de plus de 100 salariés entre 1972 et 1975, l'intérim concernerait surtout les emplois d'ouvriers qualifiés. Le développement récent de l'intérim résulte de la politique des grandes entreprises de GO et de génie civil, qui font face à la crise en exécutant des travaux loin de leurs sièges sociaux, dans des régions où, bien souvent, elles n'ont même pas d'agence (221). Comme le fait alors remarquer J. Wisniewski (222) « il est évident que le recours à une agence de location de main-d'œuvre est la solution pratique pour compléter les effectifs des chantiers ».

Néanmoins, il convient de souligner la spécificité du BTP par rapport à l'industrie. Pour des raisons qui tiennent au caractère manufacturier de la division et de l'organisation du travail sur le chantier, à l'irrégularité des commandes et donc de l'activité et à la localisation très changeante des chantiers, les entreprises du BTP, dès qu'elle atteignent une certaine taille, les amenant à couvrir une aire géographique assez étendue, embau-

chent une proportion plus ou moins grande de leurs effectifs pour la seule durée des chantiers.

De là leur prédilection pour la main-d'œuvre immigrée, bien plus mobile du fait de son absence d'attaches locales, les familles étant souvent restées au pays.

A une époque donc où l'essor du fordisme dans l'industrie s'accompagnait de la stabilisation d'une fraction de la classe ouvrière, dont l'étendue variait selon les pays autour d'un tronc commun constitué par les ouvriers professionnels des grandes entreprises, le BTP est resté, pour les raisons indiquées, à l'écart de ce processus. Beaucoup d'entreprises ont vu dans l'immigration une source inépuisable de main-d'œuvre, qui rendait superflue toute politique visant à fixer la main-d'œuvre, à l'intégrer durablement à l'entreprise. Cette attitude ne s'explique pas, bien entendu, par une psychologie particulière des patrons du bâtiment, mais par les contraintes auxquelles ils sont soumis : leur subordination au client, le rythme irrégulier de leur activité, l'impossibilité de faire des prévisions solides, et même leur maîtrise limitée du procès de production, le tout se reflétant dans une structure financière fragile, à la merci des aléas.

La crise du fordisme dans l'industrie s'accompagne d'un éclatement de l'organisation traditionnelle de l'entreprise et du statut de la classe ouvrière, du développement de l'intérim et de diverses formes de sous-traitance, ainsi que l'analyse la première partie de ce rapport. Le BTP n'affronte pas le même type de problèmes que l'industrie. Nous avons vu que l'industrialisation de la construction, telle qu'elle s'est développée jusqu'ici, ne remet en cause que d'une manière encore limitée la division manufacturière du travail sur le chantier. A ce niveau, les changements sont modestes, bien qu'on observe une polyvalence croissante et un certain appauvrissement du contenu des tâches, qui s'accompagnent, comme on l'a vu, d'un processus de segmentation du marché du travail. L'industrialisation entraîne aussi un transfert de main-d'œuvre en amont du chantier, dans les ateliers de préfabrication et, dans une certaine mesure, dans les entreprises de matériaux de construction. Quant au mode d'évolution des salaires dans le BTP, il est déterminé par des facteurs purement exogènes (en schématisant, par le taux de croissance des salaires dans l'industrie), et est largement indépendant des gains de productivité réalisés dans la branche. Il n'y a, dans tous ces mécanismes, rien qui s'apparente au fordisme ; par suite, la précarisation de l'emploi dans le BTP depuis le début de la crise ne trouve pas son origine dans une crise des rapports fordistes, mais plutôt dans l'exacerbation de tendances antérieures, sous effet de la restriction brutale des débouchés — et aussi dans un certain « redéploiement » spatial des grandes entreprises, poussées à rechercher des marchés en dehors de leurs zones traditionnelles d'activité.

La segmentation du marché du travail, selon la possibilité d'une promotion professionnelle ou le maintien dans des tâches peu qualifiées et selon la stabilité plus ou moins grande de l'emploi, recoupe, jusqu'à un certain point, la division travailleurs français/travailleurs étrangers, si l'on en juge d'après les statistiques de mobilité. Plus exactement, comme le fait remarquer très justement le rapport de l'université d'Aix-Marseille (208), le processus de segmentation traverse la catégorie immigrés, où l'on constate une séparation très nette entre les travailleurs originaires de l'Europe méridionale et ceux qui viennent du Maghreb. L'étude de M. Vrain (212) à partir des données 1970-1971 de la Caisse de congés payés révèle une mobilité particulièrement élevée des travailleurs immigrés originaires d'Afrique du Nord quelles que soient leurs qualifications (tableaux 22 et 23).

Tableau n° 22

**SORTIES D'ENTREPRISES (*)/EFFECTIF MOYEN**

en %

| | |
|---|---|
| France | 42 |
| Algérie | 131 |
| Portugal | 88 |
| Tunisie, Maroc | 123 |
| Italie | 55 |
| Espagne | 71 |
| Autres | 81 |
| Ensemble | 58 |

**Source :** CNSBTP 1970-1971

(*) Sorties : départ vers d'autres entreprises, décès, chômage, retraite, retour vers pays d'origine.

Tableau n° 23

**SORTIES/EFFECTIF MOYEN, SELON LA QUALIFICATION**

| | OQ | OS | Manœuvre |
|---|---|---|---|
| Français | 44 | 50 | 63 |
| Etrangers | 89 | 96 | 120 |
| Ensemble | 59 | 69 | 96 |

**Source :** CNSBTP 1970-1971

Dans ces sorties, la proportion des départs vers d'autres secteurs est voisine de 50 %, en moyenne. Mais elle est beaucoup plus forte dans le second œuvre que dans le gros œuvre et les travaux publics (les problèmes de reconversion industrielle se posent beaucoup moins dans le SO). Elle est plus élevée également chez les très jeunes traavilleurs : 60 % des travailleurs de 18 et 19 ans qui quittent leur entreprise se dirigent vers d'autres secteurs d'activité. Enfin, le caractère de transition du BTP est plus marqué pour les Français que pour les étrangers : 52 % des Français qui quittent leur entreprise sortent du secteur, mais c'est le cas de 36 % seulement des immigrés (223).

### e) Le BTP joue le rôle d'une plaque tournante pour l'emploi

Ces données éclairent assez précisément le rôle de plaque tournante du BTP pour l'emploi et laissent prévoir la dimension régionale du phénomène. Dans les régions de l'Ouest, le BTP est l'un des principaux secteurs d'accueil des jeunes ruraux fraîchement prolétarisés ; mais plus qu'un débouché stable, il constitue une première étape avant le passage dans l'industrie. D'après la Fresque Historique de l'INSEE, 30 à 35 % de l'exode rural dans l'après-guerre se serait dirigé vers le BTP (224). Le BTP apparaît ainsi comme un chaînon intermédiaire dans l'articulation petite production marchande agricole/grande industrie.

En région parisienne et dans les régions de l'est et du sud-est du pays, la main-d'œuvre immigrée apparaît comme une armée de réserve, dans laquelle les entreprises puisent leurs effectifs au gré des chantiers. C'est une population très mobile — surtout en ce qui concerne les travailleurs

d'origine maghrébienne — mais dans deux cas sur trois elle quitte l'entreprise du BTP pour aller travailler dans une autre entreprise du même secteur, un tiers seulement des départs s'effectuant vers l'industrie. Ainsi, le rôle de plaque tournante du BTP entre l'immigration et l'industrie, pour important qu'il soit, est moins marqué que celui que joue le secteur vis-à-vis de l'exode rural. D'ailleurs, la faiblesse du solde net des échanges de travailleurs immigrés entre le BTP et les autres scteurs apparaît à travers les chiffres suivants : le BTP occupait, en octobre 1973, 35 % des effectifs salariés étrangers, alors que la même année (comme les années précédentes) il a accueilli 40 % environ des nouveaux travailleurs immigrants (31,8 % des travailleurs contrôlés par l'ONI et 50,2 % des Algériens en 1973 (tableau 24).

Tableau n° 24

**% NOUVEAUX TRAVAILLEURS IMMIGRANTS SE DIRIGEANT VERS LE BTP**

| | Travailleurs contrôlés par l'ONI | Algériens (1) |
|---|---|---|
| 1969 | | |
| 1970 | 37,6 | 48,9 |
| 1971 | 30,0 | 51,1 |
| 1972 | 27,2 | 52,9 |
| 1973 | 31,8 | 50,2 |
| 1974 | 29,0 | non disponible |
| 1975 | 14,3 | |

(1) certificats de résidence

La méthode dite des « comptes socio-démographiques » met en évidence les effets, au plan macro-économique, de ces mécanismes (225). On constate que le BTP, relativement à ses effectifs, contribue davantage que l'industrie à alimenter et à résorber le chômage (tableau 25).

Tableau n° 25

**ECHANGES DU CHOMAGE AVEC LES SECTEURS**

| Secteurs | Sorties du chômage | | Mises en chômage | |
|---|---|---|---|---|
| | (milliers) | (en % des effectifs du secteur au 1.1.1971) | (milliers) | (en % des effectifs du secteur au 1.1.1971) |
| Agriculture | 10 | 0,4 | 8 | 0,3 |
| Biens de consommation | 38 | 1,5 | 35 | 1,4 |
| Biens intermédiaires | 22 | 1,0 | 19 | 0,9 |
| Biens d'équipement | 15 | 1,1 | 15 | 1,1 |
| BTP | 26 | 1,3 | 29 | 1,5 |
| Transports | 8 | 1,0 | 5 | 0,6 |
| Services | 49 | 1,6 | 42 | 1,3 |
| Commerces | 35 | 1,4 | 32 | 1,3 |
| Institutions financières, administrations | 27 | 0,9 | 16 | 0,5 |
| Services domestiques | 13 | 2,7 | 9 | 1,9 |

Les pourcentages sont calculés sur les effectifs du secteur au 1er janvier 1971 parce que cette date se situe au milieu de la période étudiée.

Le taux de sortie du secteur BTP vers l'inactivité est faible — 5 % seulement (tableau 26).

Cela résulte, bien entendu, de la moyenne d'âge peu élevée des salariés du bâtiment. En revanche, les sorties du BTP vers les autres secteurs (8 %) sont supérieures aux entrées (5 %) : le déficit est comblé par l'immigration (2 %). L'explication souvent avancée — le secteur BTP, du fait de ses conditions de travail difficiles et de son niveau de salaires inférieur à la moyenne, serait incapable de retenir la main-d'œuvre nationale et devrait alors avoir recours à l'immigration — nous semble partielle.

Tableau n° 26

**TAUX D'ECHANGE AVEC L'INACTIVITE, L'IMMIGRATION ET LES AUTRES SECTEURS (année 1973)**

en % des effectifs au 1er janvier 1973

| Secteurs | Agriculture | Industries de consommation | Industries intermédiaires | Industries d'équipement | BTP | Transports | Services | Commerces | Institutions financières, administrations | Services domestiques |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Taux de sortie vers l'inactivité[1] : | | | | | | | | | | |
| Hommes | 6 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 8 |
| Femmes | 14 | 9 | 7 | 6 | 12 | 8 | 8 | 9 | 5 | 16 |
| Total | 9 | 7 | 5 | 5 | 5 | 4 | 6 | 6 | 5 | 15 |
| Taux de sortie vers les autres secteurs | 3 | 6 | 6 | 8 | 8 | 6 | 6 | 7 | 4 | 10 |
| Taux d'entrée en provenance de l'inactivité : | | | | | | | | | | |
| Hommes | 4 | 5 | 4 | 6 | 5 | 3 | 6 | 5 | 5 | 3 |
| Femmes | 8 | 9 | 9 | 9 | 15 | 9 | 10 | 10 | 8 | 13 |
| Total | 5 | 7 | 5 | 6 | 6 | 4 | 8 | 8 | 7 | 12 |
| Taux d'entrée en provenance des autres secteurs | 1 | 6 | 7 | 9 | 5 | 8 | 7 | 8 | 4 | 7 |
| Taux d'entrée en provenance de l'immigration | — | — | — | 1 | 2 | — | — | — | — | 1 |

1. Compte tenu des différences, on a distingué selon le sexe les taux de sortie (ou d'entrée) vers (ou en provenance de) l'inactivité.

D'autres facteurs jouent un rôle tout aussi important : la politique des grandes et moyennes entreprises de gros œuvre et de génie civil, qui embauchent leurs ouvriers pour la durée du chantier, et qui préfèrent une main-d'œuvre mobile, du fait de la dispersion géographique de leurs chantiers ; le taux fantastique du chômage féminin dans certaines régions du Midi de la France, qui oblige les jeunes ménages à l'émigration, dès lors que le salaire de l'homme est insuffisant pour subvenir aux besoins de la famille.

Quelles qu'en soient les raisons, il est clair que jusqu'à la crise de 1974, l'équilibre du secteur BTP a reposé sur l'immigration. C'est encore plus net si, au lieu de considérer l'ensemble des effectifs salariés, on se limite aux ouvriers : l'augmentation du nombre d'ouvriers dans le BTP entre 1969 et 1974 a été entièrement assurée par l'immigration, le nombre d'ouvriers français diminue même de 40 000 (tableau 27).

Tableau n° 27

**EVOLUTION DES EFFECTIFS DU BTP ENTRE 1969 ET 1974 (France entière)**

| | 1965 | 1974 | Différence |
|---|---|---|---|
| Salariés | 1 581 | 1 668 | — 87 |
| dont | | | |
| ouvriers | 1 345 | 1 360 | + 15 |
| Français | 923 | 883 | — 40 |
| Etrangers | 422 | 477 | — 55 |

**Source :** « Rapport Comité BTP » VII[e] Plan, p. 191

L'importance de l'immigration apparaît encore mieux, lorsqu'on fait intervenir les qualifications. D'après l'enquête réalisée en 1975 par Verhaeren dans plusieurs départements de la région Rhône-Alpes (Isère, Savoie, Haute-Savoie, Ain), 1/3 des ouvriers immigrés doivent être considérés comme très qualifiés. En revanche, la même enquête fait apparaître que les entrées en provenance des autres secteurs se composent essentiellement d'ouvriers non qualifiés ayant peu d'expérience professionnelle : 78 % en effet sont des OS ou des manœuvres, ayant en moyenne deux ans d'expérience professionnelle dans leur ancienne activité. Le ralentissement très sensible de l'immigration en 1974, puis son quasi-arrêt depuis 1975, ont par suite aggravé le déficit chronique du BTP en main-d'œuvre qualifiée, en tarissant une des sources d'alimentation du secteur pour cette catégorie de main-d'œuvre. Si une telle situation se prolongeait, beaucoup d'entreprises du BTP auraient du mal à satisfaire leurs besoins en force de travail qualifiée, en cas de reprise des commandes.

### f) L'emploi dans le BTP et la crise

Comme nous l'avons vu, la crise de 1974 s'est acompagnée de nombreuses faillites et licenciements. D'après l'INSEE et le ministère du Travail et de la Participation, les effectifs salariés employés dans le BTP ont diminué de 113 000 entre octobre 1973 et octobre 1976. Mais cette réduction d'effectifs a porté presque exclusivement sur la main-d'œuvre étrangère (tableau 28).

Ce phénomène n'est pas propre au BTP, on l'a observé dans la quasi-totalité des activités économiques, mais c'est dans le BTP qu'il a revêtu le caractère le plus spectaculaire. Ainsi, la proportion de travailleurs étrangers dans ce secteur a reculé de 29,3 % à 25,2 % entre 1973 et 1976. Cette tendance s'est poursuivie après 1976 : d'après la CNSBTP, le nombre de salariés employés dans le BTP a diminué de 4,2 % entre octobre 1976 et mars 1978, mais le nombre des étrangers s'est encore réduit de 8 %, passant finalement de 502 000 en octobre 1973 à 370 000 en mars 1978 — soit 24,1 % des effectifs salariés (226).

Ces travailleurs immigrés licenciés ne se trouvent pas nécessairement comptabilisés comme chômeurs, pour diverses raisons : crainte d'une expulsion au cas où ils seraient reconnus chômeurs, espoir de retrouver rapidement du travail, etc. (227). Ce biais entraîne une sous-estimation du chômage dans le BTP, dans les régions où la proportion d'étrangers est élevée.

Tableau n° 28

**VARIATION DES EFFECTIFS SALARIES TOTAUX ET ETRANGERS PAR ACTIVITE ECONOMIQUE D'OCTOBRE 1973 A OCTOBRE 1976**

| Activité économique* | Variation relative des effectifs salariés (en %) | | Variation absolue des effectifs salariés (en milliers) | |
|---|---|---|---|---|
| | Totaux | Etrangers | Totaux | Etrangers |
| Industries agricoles et alimentaires | — 1,6 | — 13,9 | — 8,5 | — 5,3 |
| Pétrole, gaz naturel | — 5,6 | + 23,1 | — 2,6 | + 0,3 |
| Industries de biens intermédiaires | — 2,7 | — 9,3 | — 45,4 | — 21,4 |
| Industries de biens d'équipement | + 1,0 | — 8,6 | + 19,0 | — 20,1 |
| Industries de biens de consommation | — 7,4 | — 17,0 | — 115,3 | — 23,0 |
| Bâtiment, génie civil et agricole | — 6,6 | — 19,8 | — 113,1 | — 99,7 |
| Commerce | + 4,1 | — 11,4 | + 71,3 | — 8,9 |
| Transports (hors SNCF et RATP) | + 4,3 | — 7,1 | + 19,7 | — 2,2 |
| Services marchands | + 13,2 | — 0,6 | + 312,6 | — 1,0 |
| Location et crédit-bail immobilier | + 13,5 | 0,0 | + 6,1 | 0,0 |
| Assurances | + 8,6 | — 10,0 | + 10,1 | — 0,2 |
| Organismes financiers | + 11,3 | + 17,2 | + 39,6 | + 0,5 |
| Ensemble | + 1,5 | — 12,6 | + 193,5 | — 181,0 |

* La nomenclature utilisée est la NAP, niveau 15 ; sont exclus du champ les secteurs U 01, U 03 06, U 09 32 et U 14. Les activités de transport ne comprennent pas les effectifs de la SNCF et la RATP.

**Source :** ministère du Travail et de la Participation, INSEE.

Il convient de le souligner, cette réduction d'effectifs est la traduction quasi-mécanique de la restriction des débouchés, liée à la modification de la structure des marchés. C'est donc l'effet de facteurs exogènes, beaucoup plus que d'une rationalisation ou d'une industrialisation de l'appareil de production. Jusqu'à maintenant, la crise ne s'est pas accompagnée de transformations qualitatives. Sa conséquence la plus marquée a été une baisse brutale des effectifs salariés. L'instabilité traditionnelle de l'emploi s'est encore accentuée, la crise poussant les entreprises à réaliser une gestion plus rigoureuse de la force de travail. La main-d'œuvre immigrée et non qualifiée a supporté l'essentiel du poids de la crise ; de là l' « amélioration » apparente de la qualification du travail dans le BTP, depuis 1974.

## 5 - Conclusion : Quelques éléments de différenciation régionale

On peut retirer de l'analyse précédente un certain nombre d'éléments de réflexion sur la polarisation de l'appareil de production du BTP. Une remarque s'impose pour commencer : le secteur BTP est vaste, et à le traiter dans son ensemble, on court le risque d'avancer des conclusions qui s'appliquent très inégalement aux différentes activités. C'est évidemment une limite de notre étude, qui reste globale, alors qu'une étude plus fine de l'insertion du BTP dans son environnement nécessiterait en outre un examen spécifique des différents corps d'état (il faudrait au moins distinguer gros œuvre/second œuvre/génie civil). Notre approche a néanmoins l'avantage de dégager les traits essentiels du BTP, et par suite de fournir un cadre de référence pour un approfondissement ultérieur.

Des caractéristiques fondamentales du secteur BTP — la nature immobilière de ses produits, la persistance d'un procès de production sur chantier de type manufacturier — découlent d'importantes conséquences :

• Il n'existe pas dans le BTP de circuit de branche, déterminant au sein d'une même firme une hiérarchie des établissements, dont la localisation aurait des effets sur la polarisation de l'espace. Dans ce cas du BTP, la polarisation induite par la spécialisation des établissements concerne presque exclusivement les emplois tertiaires, du fait de la concentration des sièges sociaux et des bureaux d'études en Région parisienne et, dans une moindre mesure, en Rhône-Alpes et dans quelques autres régions. Nous verrons qu'à cet égard le BTP respecte la hiérarchie régionale existante, il s'y coule sans la modifier de manière notable.

La main-d'œuvre employée dans le BTP est largement dispersée sur le territoire national. Cela ne signifie pourtant pas une homogénéité parfaite, comme nous le verrons, et cela pour plusieurs raisons. La structure actuelle de l'appareil de production, malgré le remodelage permanent dont elle est l'objet, est marquée par le poids du passé, par l'histoire des rapports entre la petite production marchande en agriculture et la grande industrie : de là, l'importance de l'artisanat du bâtiment au sud-ouest de la Loire, tandis que dans le nord du pays, la précocité et la profondeur de la révolution industrielle a sapé les bases de l'artisanat rural.

Mais la différenciation régionale du BTP ne se réduit pas aux stigmates d'un passé plus ou moins lointain. Elle se reproduit sans cesse, par le biais principalement de la structure des marchés, dans la mesure où l'activité du BTP s'inscrit dans un espace lui-même polarisé. A chaque type de régions correspond une typologie des marchés, qu'on peut caractériser à partir d'indicateurs comme : la part de l'entretien, l'importance du logement (en distinguant logements collectifs et maison individuelle), la proportion des bâtiments industriels (selon leur nature, et la taille des chantiers), le type et l'importance des travaux d'infrastructures, le maintien d'une demande d'origine rurale, etc. Chaque type de marchés s'adresse plus particulièrement à certaines catégories d'entreprises (228) ; il lui correspond par suite une certaine typologie de la main-d'œuvre, d'une façon pour ainsi dire mécanique — comme conséquence de la logique exogène à laquelle obéit le BTP.

Dans la réalité, les choses sont cependant plus complexes, et si le marché est un facteur important, il ne détermine pas tout. Il n'explique pas, par exemple, la proportion élevée de la main-d'œuvre immigrée dians les régions du Sud-Est et sa faiblesse dans l'Ouest. Ce phénomène ne devient compréhensible, que lorsqu'on met en regard l'existence d'un « armée de réserve » abondante de jeunes ruraux dans les bassins d'emploi de type III des régions de l'Ouest et l'ancienneté et l'ampleur de l'exode rural dans le Sud-Est, qui ont abouti à la disparition de la structure familiale des exploitations agricoles et au vieillissement de la population. Les entreprises s'adaptent à l'offre existante de force de travail, mais d'une manière active à travers leur politique de l'emploi : politique de formation professionnelle, de constitution d'un noyau stable d'ouvriers qualifiés, recherche d'une main-d'œuvre plus ou moins mobile, selon la régularité de la charge de travail, la dispersion et l'éloignement des chantiers, etc.

• Lorsqu'on étudie la polarisation régionale de l'appareil de production du BTP, il convient de saisir précisément l'ensemble des rapports de dépendance/domination qui peuvent relier des entreprises dont le siège social est localisé dans des régions différentes. En l'absence d'industrialisation au sens strict du terme, l'articulation entre les entreprises qui interviennent sur un même chantier demeure purement externe, sans effet notable sur l'organisation du procès de travail à l'intérieur de chaque

entreprise et, partant, sur la structure des qualifications. Les rapports sont essentiellement de deux ordres : concurrence et sous-traitance, qui peut revêtir des formes extrêmement variables (229).

Lorsque le marché était en expansion, on observait une certaine complémentarité entre les grandes, les moyennes et les petites entreprises, chacune se spécialisant dans les chantiers les mieux adaptés à sa taille et à sa compétence, les grandes entreprises donnant souvent aux entreprises moyennes ou aux artisans des travaux en sous-traitance (230). La crise en réduisant le volume global et en modifiant la structure des débouchés, a remis en cause cette forme de coexistence. Les entreprises moyennes ont mal supporté la concurrence des grandes entreprises, qui se sont mises à exécuter elles-mêmes des travaux qu'elles cédaient habituellement à des sous-traitants et qui se sont efforcées de compenser la chute des commandes par l'extension de leur zone d'action. On a vu se multiplier le nombre des constructeurs spécialisés de maisons individuelles, tout particulièrement dans les régions où la demande présente une concentration suffisante. La réduction de la part de marché des artisans se'st accompagnée de leur intervention plus fréquente en sous-traitance, princnpalement dans le second œuvre.

Ces évolutions devraient se traduire par un accroissement des flux interrégionaux d'exportations et d'importations (en l'absence de données récentes, il n'est pas encore possible de le vérifier statistiquement, mais les informations qualitatives, sur les mouvements de restructuration et de concentration des entreprises que l'on observe vont tout-à-fait dans ce sens) et par une augmentation des travaux exécutés en sous-traitance par des artisans, pour le compte d'entreprises dont le siège est situé à l'extérieur de la région.

Bien que ces processus n'impliquent pas une recomposition des procès de travail ni la mise en place d'un circuit de branche, ils exercent néanmoins certains effets de polarisation régionale : plus grande instabilité de l'emploi dans les régions où une part importante des travaux sont exécutés par des entreprises extra-régionales sans agence locale ; déqualification des emplois tertiaires dans les régions où des entreprises moyennes sont rachetées par de grandes entreprises extra-régionales, qui ne conservent dans leurs nouvelles agences locales que des emplois de techniciens et de dessinateurs d'exécution (231) ; on pourrait ajouter à cela une insécurité de l'emploi particulièrement aiguë pour le personnel des entreprises moyennes, dans les régions où ces entreprises jouent un rôle d'amortisseur conjoncturel.

# IV - LA DIMENSION REGIONALE DU DEVELOPPEMENT DU BTP

## 1 - Un appareil de production très typé régionalement

La présence d'un secteur artisanal important dans le bâtiment, jointe à la mobilité élevée de la main-d'œuvre salariée, rend difficile une connaissance précise et suivie de la population active occupée dans le BTP.

Le nombre d'entreprises dont l'activité principale est le BTP est connu essentiellement à travers le fichier permanent des entreprises et des établissements de l'INSEE. Mais celui-ci constitue un instrument médiocre pour décrire une évolution, du fait de ses remises à jour à intervalles irréguliers et du décalage entre la disparition des entreprises et leur radiation du fichier. De là une certaine tendance des statistiques à gonfler la réalité, dans une proportion sans doute inégale selon les régions. Cet handicap n'est cependant pas très grave pour notre étude, car les écarts que nous observerons entre les régions dépassent de beaucoup la marge d'incertitude affectant les données.

Plusieurs sources fournissent les effectifs salariés occupés dans le secteur : outre les recensements de la population (en 1954, 1962, 1968, 1975) et l'exploitation du fichier de l'INSEE, on dispose des résultats de l'enquête annuelle d'entreprise (qui procède par sondage pour les entreprises de moins de 20 salariés), des évaluations des organisations professionnelles (qui ne couvrent pas l'ensemble du secteur), des données des Caisses de congés payés et de la Caisse nationale de retraite ouvrière (ces chiffres sous-estiment le nombre de travailleurs qui demeurent peu de temps dans le secteur, car les entreprises ne sont pas tenues, dans le secteur, de leur établir un certificat de travail). La disparité des champs et des méthodes d'évaluation expliquent l'existence d'écarts importants entre toutes ces données (de l'ordre de 15 %). La fiabilité des statistiques poserait sans doute un problème, si nous entreprenions de décrire minutieusement l'appareil de production régional, en y distinguant les différents corps d'état, en essayant de suivre l'évolution année par année des diverses catégories de la population active. Mais notre propos est moins ambitieux. Il se limite à une appréhension globale du secteur BTP et à la recherche des disparités interrégionales fondamentales, permettant de fonder une typologie. Dans le cadre de cette première approche, les biais statistiques affectant l'emploi peuvent être négligés.

La structure et la localisation géographique de l'appareil de production du BTP peuvent s'étudier à partir de quelques indicateurs simples :

- la « densité » d'emplois dans le BTP, calculée comme le rapport : population active occupée dans le BTP/population totale de la région ;
- la « densité » des entreprises du BTP, à savoir le nombre d'entreprises pour 1 000 habitants ;

• enfin, comme indice de la taille moyenne des entreprises, nous retiendrons le nombre de salariés par entreprise.

Une remarque méthodologique s'impose pour commencer : les frontières administratives des régions ne délimitent pas, en général, des zones homogènes. La hiérarchie qu'on observe au sein de l'espace national se manifeste aussi à l'intérieur des régions, dans les rapports entre la ville et la campagne et entre les centres urbains d'importances inégales. La « région » est non seulement un espace différencié et hiérarchisé, mais les espaces qui la composent peuvent encore relever de structures différentes (ainsi par exemple la zone de Nantes-Saint-Nazaire, qui, par sa vieille tradition industrielle et par l'importance de sa main-d'œuvre qualifiée, présente les caractéristiques d'une zone de type II, tandis que la région Pays-de-la-Loire dans son ensemble, par l'articulation entre la petite production marchande en agriculture et la grande industrie, relève plutôt du type III). L'addition de sous-ensembles disparates tend ainsi à noyer les spécificités des différents espaces, à en donner une image atténuée et à gommer les traits non déterminants des régions. Ces remarques nous amèneront à recourir, dans certains cas, à des indicateurs plus fins que ceux que nous avons indiqués plus haut.

La « densité » de la population active dans le BTP varie relativement peu d'une région à l'autre. Sur la base des données du recensement de 1975, elle est comprise entre 27 pour 1 000 habitants dans le Nord et 43 pour 1 000 en Provence-Côte d'Azur (tableau 29).

Tableau n° 29

**QUELQUES CARACTERISTIQUES DE L'APPAREIL DE PRODUCTION REGIONAL**

| | Nombre d'actifs dans le BTP/1 000 hab. (recensement de 1975) |
|---|---|
| Ile-de-France | 37,5 |
| Champagne | 31,1 |
| Picardie | 27,7 |
| Haute-Normandie | 34,6 |
| Centre | 39,3 |
| Basse-Normandie | 33,6 |
| Bourgogne | 34,0 |
| Nord | 27,0 |
| Lorraine | 32,7 |
| Alsace | 35,3 |
| Franche-Comté | 30,4 |
| Pays-de-la-Loire | 37,3 |
| Bretagne | 39,8 |
| Poitou-Charente | 36,6 |
| Aquitaine | 37,3 |
| Midi-Pyrénées | 35,0 |
| Limousin | 37,2 |
| Rhône-Alpes | 40,0 |
| Auvergne | 34,5 |
| Languedoc | 39,1 |
| Provence - Côte d'Azur - Corse | 42,7 |
| Moyenne France entière | 36,2 |

C'est dans les régions situées au nord de la Loire que les densités sont les plus faibles — moins de 35 pour 1 000 — à l'exception de la Région parisienne, où la densité est légèrement supérieure. Le Sud (avec la Bretagne et le Centre) présente une légère spécialisation relative dans le

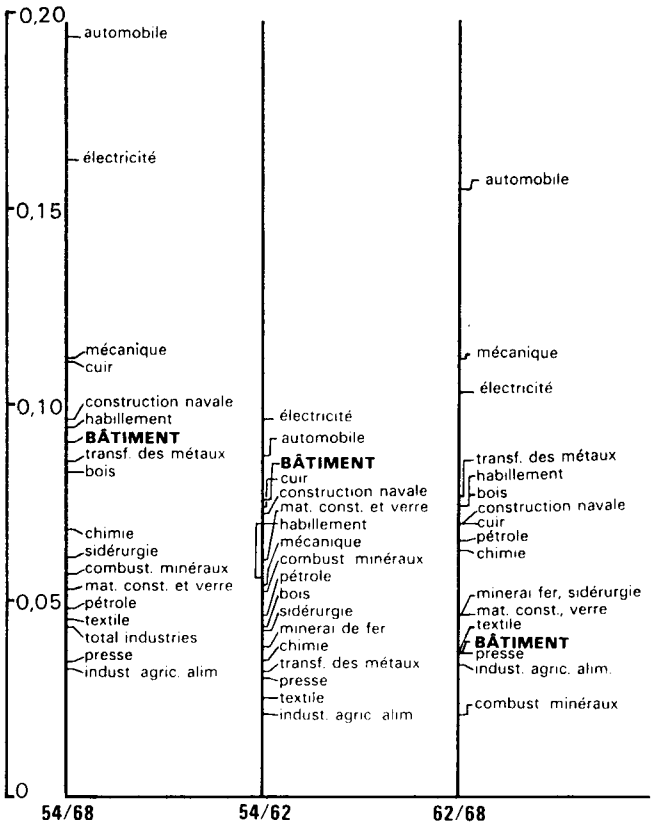
BTP, mais les écarts sont peu marqués. Cette comparaison interrégionale illustre surtout la logique exogène à laquelle est soumis le développement du BTP, et qui détermine une assez bonne corrélation entre le nombre d'actifs dans le BTP et la densité de population (dans la mesure où le marché du BTP dans une région est liée au nombre d'habitants, ce qui n'est vrai que d'une façon très approximative).

Ce qui apparaît ici en coupe, à travers le recensement de 1975, se vérifie aussi en dynamique à partir de l'étude de M. Noël (323) sur le comportement de mobilité de différentes branches d'industrie entre les recensements de 1954 et 1968.

Sur l'ensemble de la période, le bâtiment se situe dans la moyenne des branches, mais sa mobilité spatiale décroît nettement après 1962 (graphique 11).

Graphique n° 11

**CLASSEMENT DES BRANCHES D'ACTIVITE D'APRES LEUR MOBILITE**




Elle est relativement bien corrélée à la croissance urbaine (le coefficient de corrélation calculé par Noël est de 0,42 pour le bâtiment, contre 0,09 pour l'automobile et l'industrie chimique). Ce résultat est, dans un certain sens, trivial, et tout à fait conforme à l'image que chacun se fait du secteur du bâtiment : il est rassurant en effet de voir l'analyse économétrique confirmer les impressions empiriques. Le contraste n'en est pas moins saisissant avec une branche comme l'automobile (ou, à un degré moindre, la construction électrique), en forte expansion elle aussi, et où l'on observe après 1962 une accélération très sensible de la mobilité spatiale, comme conséquence de la mise en place d'un circuit de branche. On tient là deux cas extrêmes de la dynamique de localisation des branches.

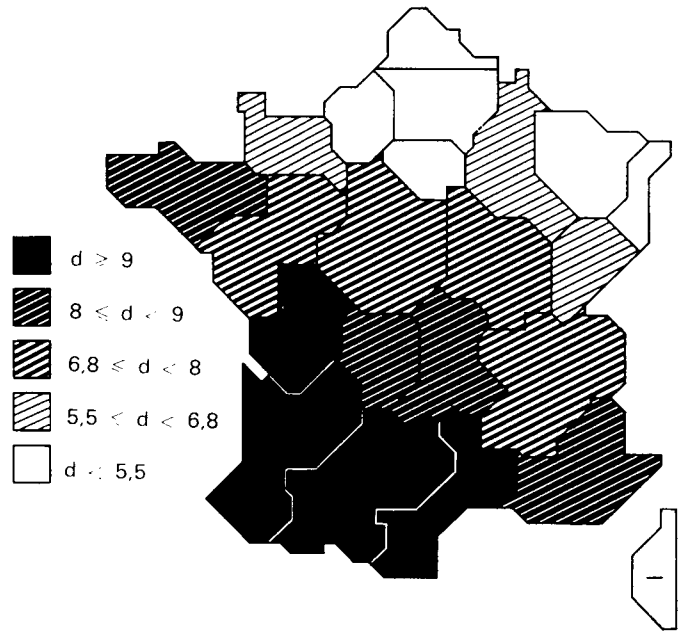
### a) Une implantation artisanale marquée dans le Sud-Ouest et Ouest de la France

Cette relative homogénéité entre les régions disparaît lorsque l'on considère la structure de l'appareil de production du BTP : la taille et la densité par habitant des entreprises du BTP apparaissent nettement contrastées.

La densité varie dans une proportion de un à trois environ lorsque l'on passe du nord au sud-ouest de la France, et des ensembles régionaux se détachent nettement (carte n° 2).

Carte n° 2

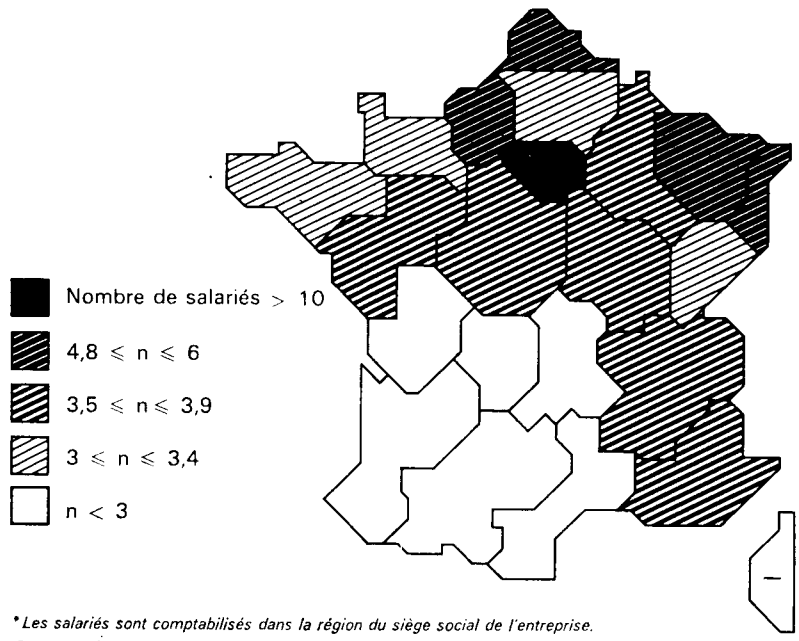
**NOMBRE D'ENTREPRISES DU BTP POUR 100 HABITANTS, AU 1.1.1978**




*Source : INSEE*

Carte n° 3

**NOMBRE DE SALARIES PAR ENTREPRISE, AU 1.1.1978 ***




** Les salariés sont comptabilisés dans la région du siège social de l'entreprise.*
*Source : INSEE*

L'examen de la répartition des entreprises par taille confirme l'existence de disparités régionales (carte n° 3).

Deux sous-ensembles régionaux apparaissent très contrastés :

— Le Sud-Ouest, où l'on rencontre une forte densité d'entreprises artisanales, et où la taille moyenne des entreprises est petite. Nous avons déjà eu l'occasion de souligner, dans une étude précédente (233), les liens étroits existant dans le passé entre l'artisanat du bâtiment et la petite exploitation agricole, qui occupe une place prépondérante dans ces régions de type IV.

Cet artisanat traditionnel a été profondément transformé par l'exode rural et on ne le rencontre plus guère aujourd'hui qu'à l'état de vestige, dans quelques zones de montagne, où il survit péniblement. Ce cas mis à part, l'artisan n'a pu rester sur place qu'au prix d'une reconversion, c'est-à-dire d'une intégration au monde de production capitaliste dominant : il a dû élargir sa zone d'activité, changer de clientèle en travaillant de plus en plus souvent pour le citadin des bourgs. Mais dans les régions de type IV où l'exode rural ne s'est pas accompagné d'un développement industriel suffisant, un mouvement de dépeuplement général s'est enclenché, frappant toutes les couches sociales. La densité artisanale particulièrement élevée qu'on y observe s'explique alors par le décalage dans le temps entre l'exode des paysans et le départ de l'artisan. Il est du reste frappant de constater que, dans ces régions, la proportion d'artisans du bâtiment sans salariés dépasse nettement la moyenne nationale (elle atteint 51 % en Aquitaine et Midi-Pyrénées en 1969, contre 42,7 % pour la France entière) (234).

— La Région parisienne, le Nord et le Nord-Est se caractérisent par la faiblesse de l'artisanat, et par une taille moyenne plus élevée des entreprises. Ce sont des régions de type I et II où la révolution industrielle a bouleversé en l'espace de quelques décennies les structures sociales traditionnelles. Elle a entraîné une croissance rapide de villes à grandes concentrations ouvrières, elle s'est accompagnée de travaux d'infrastructures et de construction de bâtiments industriels, tandis que l'agriculture elle-même, d'une manière sans doute inégale selon les régions, revêtait un caractère capitaliste assez marqué, poussant des prolongements dans l'industrie agro-alimentaire. Un tel environnement laisse peu de place au développement de l'artisanat qui, sous la pression de la concurrence, se voit reléguer dans le second œuvre (tableau 30).

Tableau n° 30

**PROPORTION DES ENTREPRISES DE GROS-ŒUVRE DANS L'ARTISANAT DU BATIMENT, POUR QUELQUES REGIONS**

en %

| Nord | Lorraine | Languedoc | Midi-Pyrénées | France entière (*) |
|---|---|---|---|---|
| 25,3 | 27,4 | 42,9 | 42,8 | 34,5 |

(*) Région parisienne, Alsace, Auvergne, Rhône-Alpes exclues.

**Source :** Répertoire informatique des métiers 1969

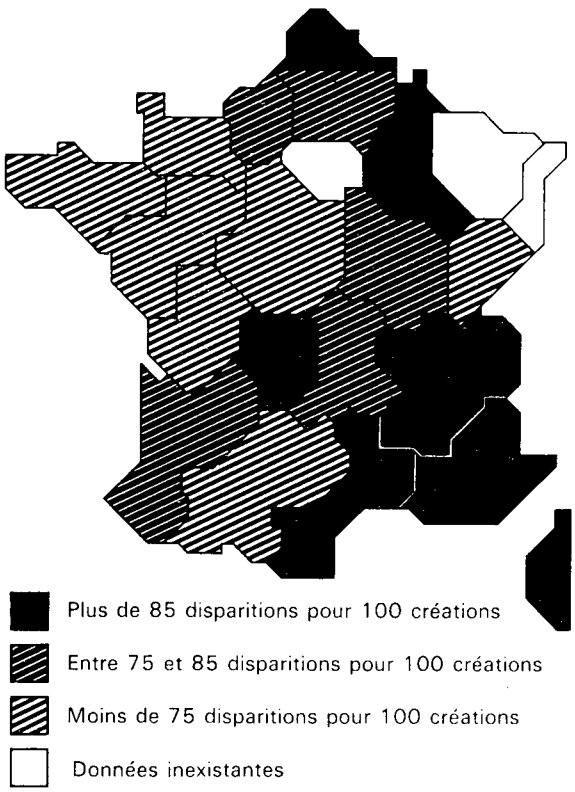
L'essor récent du marché de la maison individuelle a peu touché ces régions, qui connaissent de graves problèmes de reconversion industrielle et des soldes migratoires négatifs. De sorte que ce marché s'est révélé peu porteur pour l'artisanat du bâtiment, contrairement à ce qui s'est souvent passé ailleurs (235).

— Entre ces deux sous-ensembles régionaux nettement typés se situe une vaste zone intermédiaire, englobant les régions de l'Ouest, du Centre et du Sud-Est. Cet ensemble manque lui-même d'homogénéité, au-delà de traits communs : une densité de 7 à 8 entreprises du BTP pour 1 000 habitants, avec une moyenne de 3 à 4 salariés par entreprise.

On trouve dans cette zone des régions de type III — l'Ouest de la France et l'ouest du Bassin parisien — dans lesquelles l'artisanat du bâtiment fait preuve d'un grand dynamisme (cartes IV et V).

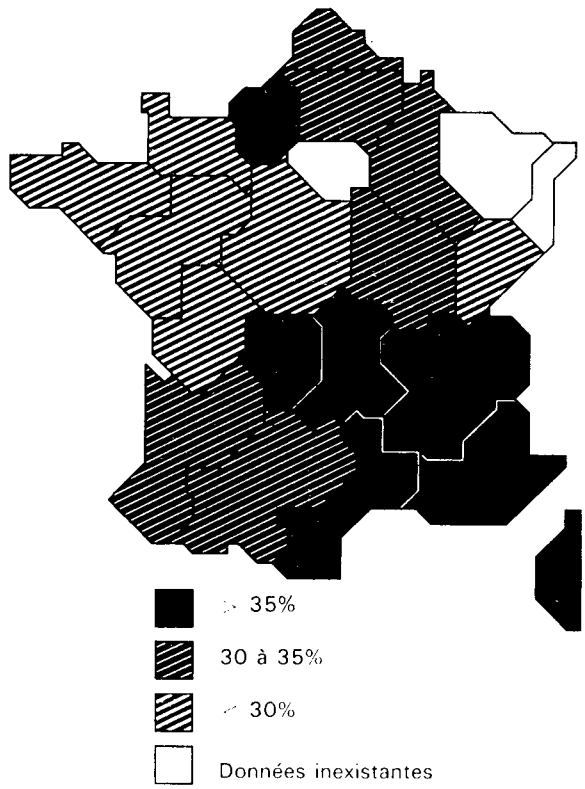
Carte n° 4

**NOMBRE DE DISPARITIONS D'ENTREPRISES ARTISANALES RAPPORTE AU NOMBRE DES CREATIONS ENTRE 1966 ET 1971**




Carte n° 5

**TAUX DE DISPARITION DES ENTREPRISES ARTISANALES ENTRE 1966 ET 1971**




*Source : Répertoire des métiers, Fichier des entreprises de l'INSEE*

*Le renouvellement des entreprises artisanales est important, puisqu'il concerne en moyenne une entreprise sur trois sur la période étudiée : nous avons appelé taux de disparition le rapport : nombre d'entreprises existant en 1966 qui ont disparu avant 1971, rapporté au nombre d'entreprises en 1966 (carte 5).*
*C'est dans l'Ouest que la situation des artisans semble avoir été la meilleure (peu de disparitions), dans le Sud-Ouest au contraire, les disparitions ont été nombreuses*

Ces régions ont connu un développement péri-urbain spectaculaire depuis des années 1960 (236), sous l'effet de la délocalisation d'activités industrielles (de montage essentiellement) attirées par la présence d'abondantes réserves de main-d'œuvre peu qualifiée et bon marché, produite par la dissolution de la petite production marchande en agriculture. Ce phénomène s'est accompagné d'une expansion soutenue du marché de la maison individuelle, qui a assuré à l'artisanat des débouchés rapidement croissants et favorisé l'apparition en son sein de formes typiquement capitalistes : c'est ainsi que dans les Pays-de-Loire, la proportion d'entreprises artisanales de plus de cinq salariés dépasse sensiblement la moyenne

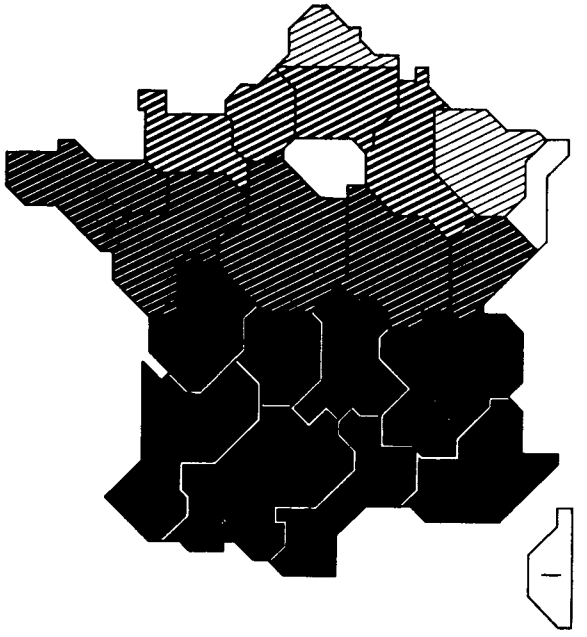
nationale. Mais, parallèlement, les artisans se heurtent à une concurrence croissante de la part des constructeurs spécialisés qui, peu à peu, augmentent leur part du marché. La concurrence est d'autant plus vive que l'importance des opérations isolées diminue au profit des lotissements et surtout des villages promoteurs (237) ; d'où, en réaction, une certaine tendance au regroupement des artisans en GIE. Une étude approfondie de ces groupements (238) ainsi que des différentes formes de sous-traitance qui se mettent en place sur le marché de la maison individuelle jetterait un éclairage intéressant sur les rapports de domination et de dépendance interrégionaux.

Les régions du Sud-Est — Rhône-Alpes, Provence-Côte d'Azur — présentent plutôt l'image d'un artisanat du bâtiment en difficulté, renouvelant tout juste ses effectifs, et dont la densité proche de la moyenne dans les communes urbaines, contraste avec une densité élevée dans les communes rurales (cartes n° 6 et n° 7).

Celle-ci reflète la survivance de l'artisanat rural dans les étendues montagneuses de ces régions, dont le dépeuplement est largement avancé. Mais contrairement au Sud-Ouest et à l'Ouest du pays, l'urbanisation présente un caractère relativement concentré.

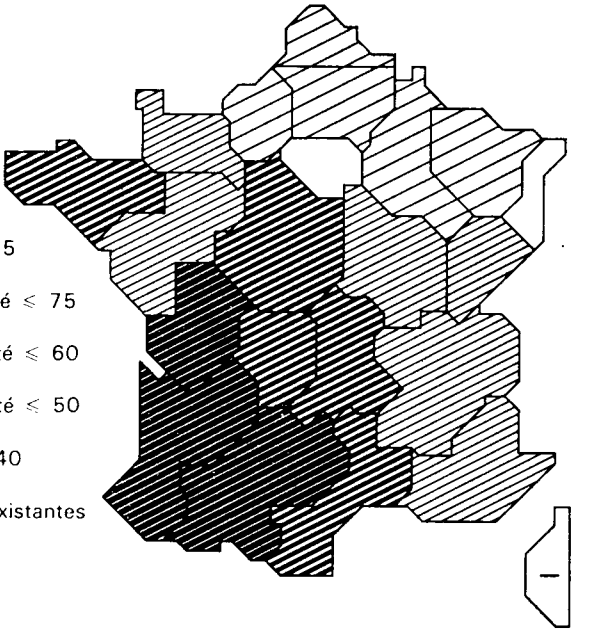
Carte n° 6

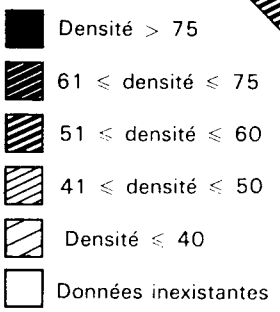
**DENSITE ARTISANALE* DANS LES COMMUNES RURALES SELON LES REGIONS[1]**



Carte n° 7

**DENSITE ARTISANALE* DANS LES COMMUNES URBAINES SELON LES REGIONS**






**Source :** Répertoire des métiers.

Pour les communes rurales, le contraste est évident entre le Nord et le Sud de la France ; en ce qui concerne les communes urbaines, l'opposition est la plus marquée entre le Sud-Ouest et le Nord-Est de notre pays.
La densité artisanale est toujours plus élevée en milieu rural que dans les villes, au sein d'une même région ; mais l'écart est relativement faible dans le Nord et le Nord-Est ; c'est dans le Sud-Est qu'il est le plus élevé (Rhône-Alpes, Provence Côte-d'Azur).

* Nombre d'entreprises artisanales pour 10 000 habitants.

1. L'étude de la Direction de l'artisanat du MDIS, d'où nous tirons nos chiffres (les entreprises artisanales en milieu rural et en milieu urbain en 1971, février 1973) a exclu de son champ géogrphique, l'Alsace et la Moselle, qui n'ont pas encore de « répertoire des métiers » au sens du décret du 1er mars 1962, et la Région parisienne, dont le répertoire informatique n'était pas encore entièrement constitué à la date de l'étude.

En Rhône-Alpes, ce type d'urbanisation reflète la présence, à côté d'un réseau industriel archaïque disséminé en milieu rural, d'un potentiel industriel puissant et déjà ancien autour de Saint-Etienne, Grenoble, de la vallée du Rhône et surtout de la métropole lyonnaise (239). La région Provence-Côte d'Azur est beaucoup moins industrialisée, elle apparaît comme une région à « vocation » touristique. Le développement industriel a été polarisé par la fonction portuaire de Marseille (transformation des matières premières importées), dont l'agglomération regroupe le quart de la population régionale. Alors que les zones rurales de l'intérieur dépérissaient lentement, la population s'est concentrée sur une étroite bande littorale, où les prix fonciers atteignent des niveaux souvent prohibitifs pour la construction de maisons individuelles. Pour ces diverses raisons, la part des logements individuels est, dans le Sud-Est de la France, inférieure à la moyenne nationale (tableau 31).

Tableau n° 31

**PART DES LOGEMENTS INDIVIDUELS DANS L'ENSEMBLE DES MISES EN CHANTIER EN 1974**

en %

| Rhône-Alpes | Provence Côte d'Azur | Ile-de-France | Bretagne | Poitou-Charente | France entière |
|---|---|---|---|---|---|
| 41 | 35 | 20 | 76 | 75 | 45 |

**Source :** DAEI

C'est essentiellement cette structure défavorable du marché qui explique pourquoi la densité des artisans du bâtiment atteint juste la moyenne dans les communes urbaines.

Pour compléter cette brève analyse du sous-ensemble régional intermédiaire situé entre les deux espaces typés du Sud-Ouest, d'une part, de la Région parisienne, du Nord et du Nord-Est, de l'autre, il conviendrait de dire quelques mots des régions qui s'étendent de l'est du Bassin parisien aux frontières de l'Est. Ce sont des régions à dépeuplement rural accentué et à tissu industriel ancien, assez lâche en Bourgogne, beaucoup plus dense en Franche-Comté (mécanique de précision, industrie horlogère, etc.), où l'importance des métiers qualifiés a fourni à l'industrie automobile de la zone de Sochaux-Montbéliard le noyau d'ouvriers professionnels nécessaires à son développement (les besoins en main-d'œuvre spécialisée étant assurés par l'embauche des jeunes ruraux des campagnes environnantes — parfois jusqu'à une grande distance — et par le recours à l'immigration). La Bourgogne présente également les traits d'une région de type II, mais avec un développement plus marqué des fonctions commerciales et administratives : la part de l'emploi salarié dans l'industrie est voisine de la moyenne nationale (35 % en 1977, contre 49 % en Franche-Comté). Malgré sa proximité de Paris, la Bourgogne, pauvre en réservoirs de main-d'œuvre non qualifiée d'origine rurale, est restée — sauf exception — à l'écart du mouvement récent de décentralisation, qui a affecté les segments les moins qualifiés du procès de production dans certaines branches « fordistes » comme l'automobile, la construction électrique ou l'électronique.

Ainsi, les régions de l'Est de la France présentent un ensemble de traits spécifiques qui les distinguent d'autres régions de type II, comme le Nord ou la Lorraine : une grande dispersion des industries (si l'on met à part l'automobile) ; la présence toujours dominante de la petite production marchande dans l'agriculture. Ces conditions ont permis le maintien d'un artisanat du bâtiment relativement nombreux.

### b) La distribution sur le territoire des grandes entreprises de BTP est polarisée par les grandes concentrations industrielles et urbaines

On peut étudier la localisation des grandes entreprises selon deux approches. On peut se demander, dans un premier temps, comment les sièges sociaux se répartissent sur le territoire et classer alors les régions selon l'importance de leur pôle de grandes entreprises. Mais on peut également s'interroger sur la structure de l'appareil de production régional, voir quel est le poids relatif des grandes entreprises et quels liens celles-ci entretiennent avec le tissu local d'artisans et de PME.

Les statistiques (fichier INSEE des entreprises, enquête annuelle) ne comptabilisent pas les effectifs salariés dans la région où s'exerce l'activité (la région du chantier), mais dans la région du siège social de l'entreprise. Elles fournissent donc une évaluation des effectifs commandés par les entreprises dont le siège est situé dans la région considérée ; ce chiffre s'écarte d'autant plus des effectifs travaillant réellement dans la région que celle-ci est fortement exportatrice (Région parisienne) ou fortement importatrice (Picardie, Haute-Normandie).

La répartition des grandes entreprises sur le territoire met en évidence la place particulière de la Région parisienne : celle-ci commande 74 % des effectifs employés par des entreprises de plus de 500 salariés. La province arrive loin derrière, puisque 4 régions seulement « pèsent » plus de 2 % dans l'ensemble national (Rhône-Alpes, Nord-Pas-de-Calais, Provence-Côte d'Azur, Pays-de-la-Loire) (tableau 32). Ainsi, Région parisienne mise à part, on observe une relative dispersion des sièges sociaux des grandes entreprises : chaque région (à l'exception de la Franche-Comté) a au moins « son » entreprise de plus de 500 salariés (comme le Poitou ou l'Auvergne) ; seuls le Nord et Rhône-Alpes en comptent plus de 10.

Tableau n° 32

**REPARTITION DES GRANDES ENTREPRISES DE PLUS DE 500 SALARIES PAR REGION DE SIEGE SOCIAL**

| | Nombre | Nombre de salariés | Nombre de salariés (%) |
|---|---|---|---|
| Région parisienne | 146 | 268 564 | 74,5 |
| Champagne | 2 | 1 314 | 0,3 |
| Picardie | 2 | 2 211 | 0,6 |
| Haute-Normandie | 5 | 4 353 | 1,2 |
| Centre | 2 | 1 409 | 0,4 |
| Basse-Normandie | 2 | 2 636 | 0,7 |
| Bourgogne | 2 | 1 160 | 0,3 |
| Nord | 17 | 15 943 | 4,4 |
| Lorraine | 4 | 4 048 | 1,1 |
| Alsace | 2 | 1 787 | 0,5 |
| Franche-Comté | 0 | — | — |
| Pays de la Loire | 5 | 7 684 | 2,1 |
| Bretagne | 4 | 3 073 | 0,8 |
| Poitou | 1 | 580 | 0,2 |
| Aquitaine | 5 | 6 000 | 1,6 |
| Midi-Pyrénées | 3 | 2 357 | 0,6 |
| Limousin | 2 | 2 076 | 0,6 |
| Rhône-Alpes | 22 | 21 042 | 5,8 |
| Auvergne | 1 | 620 | 0,2 |
| Languedoc | 5 | 4 900 | 1,4 |
| Provence - Côte d'Azur | 9 | 9 573 | 2,7 |
| Total | 241 | 360 230 | 100 |

**Source :** INSEE 1.1.78

Aucune corrélation évidente n'apparaît entre le nombre et la taille des grandes entreprises d'une région, et la place de celle-ci dans notre typologie. Sans doute, le Nord et la région Rhône-Alpes appartiennent-ils au type II, mais ce n'est le cas ni de la Provence-Côte d'Azur (type IV), ni des Pays-de-la-Loire (type III). Il semble donc qu'il y ait une relative indépendance entre l'existence d'un pôle de grandes entreprises du BTP et la densité du tissu industriel régional. En revanche, la présence d'un tel pôle est toujours liée à l'existence, dans la région, d'un ou de plusieurs pôles d'industries concentrées, qui nécessitent des investissements lourds en bâtiments et en infrastructures — ainsi les zones industrielles et portuaires de Fos-Marseille en Provence - Côte d'Azur et de Nantes-Saint-Nazaire dans les Pays-de-la-Loire. Ce n'est pas pour nous surprendre de la part d'un secteur à « logique exogène » : les grandes entreprises du BTP ont tendance à se localiser à proximité de leurs marchés.

Une objection, cependant, vient à l'esprit. Pourquoi les chantiers qui, par leur dimension et par la technicité qu'ils requièrent, ne peuvent être exécutés que par des grandes entreprises, échoueraient-ils à des entreprises de la région et non à des entreprises extérieures — ainsi que l'observation précédente tendrait à première vue à le suggérer ? N'y a-t-il pas, à cet égard, de grandes différences d'une région à l'autre, renvoyant à des rapports du type domination/dépendance ? Peut-on enfin établir une relation entre l'ouverture de la région sur l'extérieur (appréhendée notamment par l'importance de ses importations et exportations) et la structure de l'appareil de production régional ?

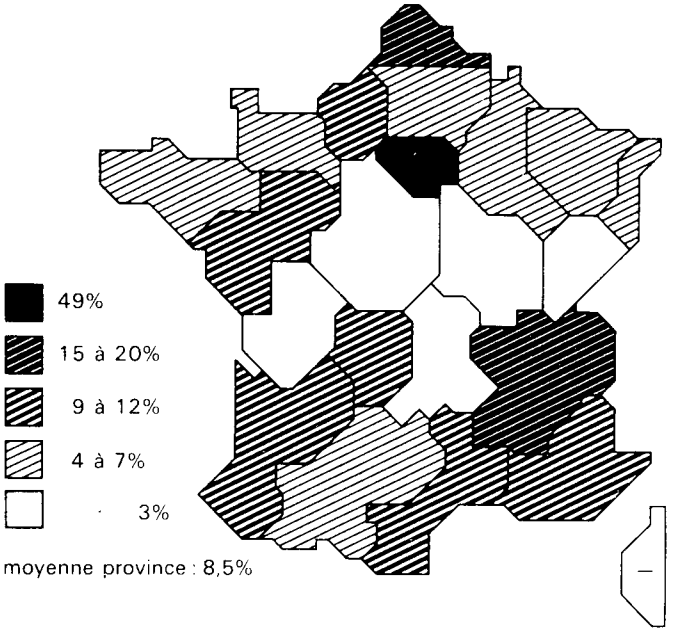
Avant de répondre à ces questions, et afin de pouvoir y répondre, il convient d'achever notre description des appareils de production régionaux de BTP, en centrant cette fois notre attention sur les grandes et moyennes entreprises. Nous entendons ici par moyennes entreprises les entreprises employant de 200 à 500 salariés. Cette définition est relativement arbitraire : elle est commode, et suffisante dans le cadre de l'analyse globale qui est la nôtre — ce ne serait plus le cas si nous entreprenions de distinguer les différents corps d'état.

Le poids des grandes et des moyennes entreprises varie dans de très larges proportions d'une région à l'autre. Ici encore, la Région parisienne occupe une place à part puisque pour deux travailleurs relevant d'une entreprise dont le siège est dans la région, un est employé par une entreprise de plus de 500 salariés. C'est le Nord-Pas-de-Calais qui vient en tête de la province pour la concentration de l'appareil de production, suivi de la région Rhône-Alpes. Mais, au-delà, il n'apparaît plus qu'une concordance assez lâche entre la concentration de l'appareil de production et l'importance, en valeur aboslue, du pôle de grandes entreprises dans la région : la présence d'un pôle développé de grandes entreprises semble s'accommoder de degrés de concentration très variables de l'appareil de production. Le croisement des deux critères : part des entreprises moyennes $\times$ part des grandes entreprises, suggère un classement des régions en cinq groupes principaux (cartes n° 8 et n° 9).

*Groupe 1 :* La Région parisienne, dont on a souligné le rôle exceptionnel, puisque plus de 2 grandes entreprises sur 5 y ont leur siège social. De là, comme nous le verrons, le caractère fortement exportateur de la région et une structure des qualifications marquée par l'importance du tertiaire supérieur.

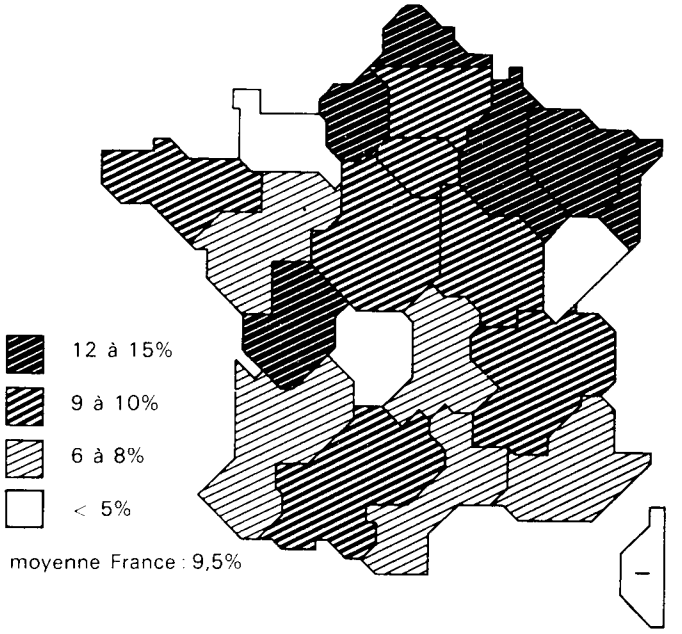
Carte n° 8

**PART DES ENTREPRISES DE PLUS DE 500 SALARIES DANS L'ENSEMBLE DES EFFECTIFS SALARIES, SELON LES REGIONS**




Carte n° 9

**PART DES ENTREPRISES DE 200 A 500 SALARIES DANS L'ENSEMBLE DES EFFECTIFS SALARIES, SELON LES REGIONS**




*Groupe 2 :* Nord, Rhône-Alpes et Haute-Normandie (à cheval sur le groupe 2 et le groupe 3). Dans ces régions de type II fortement industrialisées, l'appareil de production de BTP apparaît relativement concentré. Notons que l'importance des grandes et moyennes entreprises du BTP dans la région Rhône-Alpes va de pair avec une densité artisanale supérieure à la moyenne, voire très forte dans les commune rurales. Il n'y a là aucune contradiction, car la région présente une combinaison de deux tissus d'âge et de structure différents (cf. supra). Les moyennes et surtout les grandes entreprises du BTP se rattachent au tissu le plus moderne et le plus concentré, localisé autour de Saint-Etienne, Grenoble et de la métropole lyonnaise.

*Groupe 3 :* Les régions du Nord-Est (Champagne, Lorraine, Alsace) où, malgré un réseau solide d'entreprises moyennes, la « superstructure » de grandes entreprises est étriquée, inférieure à la moyenne de la province. Pour la Champagne et l'Alsace, cette situation reflète sans doute l'absence de concentrations industrielles et l'importance relativement limitée des grands travaux d'infrastructures. Mais tel n'est pas le cas en Lorraine, région ou domine une mono-industrie lourde, la sidérurgie, qui nécessite des investissements considérables. L'explication réside peut-être ici dans la concurrence des grandes sociétés parisiennes, à travers leurs filiales et agences, mais aussi à travers les sociétés d'ingénierie.

*Groupe 4 :* Essentiellement des régions de type IV (Languedoc, Provence-Côte d'Azur, Aquitaine, Limousin) auxquelles on pourrait rattacher, dans une certaine mesure, une région de type III, les Pays-de-Loire. Ce groupe combine une faiblesse des moyennes entreprises de BTP, l'existence d'un pôle relativement important de grandes entreprises et une forte densité artisanale. En forçant un peu la note, cette structure de l'appareil de production — « ailes » développées, « centre » étriqué — fait penser à l'image de la cathédrale dans le désert.

Ces caractéristiques semblent étroitement liées au type d'industrialisation de ces régions : un tissu très lâche de petites entreprises, avec en général un pôle industriel ou portuaire de grandes dimensions (Nantes-Saint-Nazaire, Bordeaux, Fos-Marseille), mais sans effet « industrialisant » sur l'arrière-pays. Dans le cas du Languedoc, la présence de grandes entreprises de BTP se rattache aux opérations d'aménagement touristique du littoral méditerranéen. Selon la façon dont s'est constitué historiquement, dans ces régions, le pôle des grandes entreprises, on peut envisager deux cas de figure extrêmes :

a) Le pôle industriel régional est ancien et s'est constitué progressivement ; le flux de travaux induit par son développement a permis à certaines entreprises moyennes de BTP de la région de se transformer en grandes entreprises. Celles-ci ont aujourd'hui une solide implantation régionale, et sur cette base elles étendent leurs activités à d'autres régions, voire à l'étranger.

b) La croissance récente et rapide du pôle industriel régional (le raisonnement s'applique aussi aux grandes opérations d'aménagement) a suscité des travaux excédant (par leur volume, leur technicité, etc.) les capacités des entreprises régionales de BTP existantes. D'où le poids important, dans ces régions, des filiales et agences des entreprises extra-régionales : ces régions apparaissent comme nettement importatrices et leur pôle de grandes entreprises est fortement concurrencé par les firmes extérieures à la région.

Nous verrons que les Pays-de-la-Loire relèvent plutôt du premier cas, le Languedoc et la Provence-Côte d'Azur du second.

*Groupe 5 :* Figurent dans ce groupe les régions où le poids des entreprises de plus de 200 salariés dans l'appareil de production de BTP est inférieur à la moyenne de la province, du fait de l'absence de pôle de grandes entreprises. Il s'agit en général de régions peu industrialisées (Bretagne, Poitou), ou à industries anciennes et disséminées (Bourgogne, Picardie), et qui semblent en outre situées dans la sphère d'attraction d'une autre région : Région parisienne (Picardie, Basse-Normandie, Centre, Bourgogne), région Rhône-Alpes (Bourgogne, Franche-Comté, Auvergne), Pays-de-Loire (Bretagne, Basse-Normandie, Poitou).

### c) **Quelques conclusions**

L'étude de l'appareil de production régional fait ressortir un certain nombre de traits spécifiques du BTP.

• Dans certaines régions, l'appareil de production du BTP apparaît comme la superposition de deux tissus distincts et « complémentaires », qui coexistent sur un même territoire sans se concurrencer, en s'articulant à des structures socio-économiques d'âge différent. Les grandes entreprises, tournées essentiellement vers les travaux d'infrastructures et de génie industriel, sont polarisées par les grandes concentrations industrielles et urbaines, leur marché est national, voire international. L'artisanat a hérité de ses liens originels à la petite production marchande en agriculture et au bourg rural, qui en faisaient un maillon du circuit des revenus tirés de l'agriculture, avec une localisation dans le sud de la France. En sapant sa base, l'exode rural a entraîné dans certaines régions la ruine de l'artisanat du bâtiment.

Ailleurs, l'artisan a pu se reconvertir vers de nouveaux marchés créés par les formes de développement du capitalisme de l'après-guerre et surtout des années 60 (résidences secondaires, péri-urbanisation accompagnant la délocalisation des activités de montage induite par la mise en place de circuits de branches dans les industries « fordistes »). Mais cette reconversion a pour contrepartie la remise en cause de l'indépendance traditionnelle de l'artisan qui, sans disparaître totalement, se voit réduite par les différentes formes de sous-traitance qui tendent à s'établir entre l'artisan et le capital industriel (constructeurs spécialisés de maisons individuelles) ou commercial (promoteurs). Les anciens rapports de coexistence entre entreprises opérant sur des marchés différents se transforment ici en une articulation plus étroite entre l'artisanat et certaines grandes entreprises du bâtiment, dans laquelle l'artisan est spécialisé dans des activités de second œuvre. La « complémentarité » demeure, puisqu'une division du travail s'instaure ainsi entre les deux catégories d'entreprises, mais l'artisan est en position dominée et perd ses liens directs avec la clientèle.

Dans les régions où cette évolution s'est opérée à une échelle suffisamment vaste, les rapports entre le tissu artisanal et celui des grandes — et moyennes — entreprises ne peut plus seulement s'analyser en termes de superposition, ils manifestent une imbrication, un enchevêtrement plus ou moins poussés.

• L'analyse des structures régionales de l'appareil de production de BTP met bien en évidence l'influence du marché sur la localisation des différentes catégories d'entreprises. Ce n'est pas pour nous surprendre, puisque la dynamique de développement du secteur — y compris par conséquent sa dimension spatiale — est, comme nous l'avons montré, le résultat d'une logique « exogène ».

L'appareil de production du BTP n'est pas pour autant un simple reflet instantané de la structure économique et sociale de la région — comme si à tel type de marché devait correspondre d'une manière univoque tel type d'entreprise —. Ce serait oublier le poids du passé, qui se fait profondément sentir aujourd'hui encore (la densité artisanale élevée au sud de la Loire, par exemple, est inexplicable par les seules caractéristiques du marché du bâtiment actuel). Mais ce serait aussi faire abstraction des mécanismes de concentration et de centralisation qui se produisent en permanence dans le secteur BTP : à mesure que s'étend le territoire sur lequel l'entreprise exerce son activité, ces mécanismes tendent à concentrer les sièges sociaux et les effectifs salariés qu'ils contrôlent dans un petit nombre de régions dominantes, où se trouvent les prin-

cipaux pôles décisionnels. Ce processus emprunte différentes voies : migration d'une entreprise dans une autre région, lorsque sa base régionale d'origine devient trop étroite ; création de filiales ou d'agences ; rachats d'entreprises locales, fusions, etc.

Il n'existe pas, dans le BTP, de « circuit de branche » : l'essentiel de la production demeure localisée sur le lieu du chantier, il n'y a pas de division du travail entre les établissements d'une même entreprise, mais simple juxtaposition d'activités productives, qui peuvent d'ailleurs s'exercer sur des types de marchés différents. On observe néanmoins une concentration des fonctions tertiaires (activités commerciales, BET), et tout particulièrement du tertiaire supérieur dans la région du siège social. Par ce biais, le BTP a un effet propre de polarisation régionale (perceptible au niveau de la structure des qualifications, des flux interrégionaux de travaux) qui reproduit assez fidèlement la hiérarchie existante entre les régions. C'est ce que nous allons examiner maintenant.

## 2 - Les flux inter-régionaux de travaux, indice d'une hiérarchie régionale

Ces flux sont connus à travers les enquêtes annuelles d'entreprises de la direction des Affaires économiques et internationales (DAEI) du ministère de l'Environnement. Les derniers résultats publiés portent sur l'année 1973 (240).

### a) Les données

A elles seules, les entreprises de la Région parisienne réalisent 71 % des exportations extra-régionales (c'est-à-dire des travaux effectués par des entreprises hors de la région de leur siège). Cinq régions de province seulement représentent plus de 2 % dans le total des exportations : Rhônes-Alpes (3,5 %), Pays-de-la-Loire (2,8 %), Lorraine (2,6 %), Aquitaine (2,1 %), Nord (2 %). Globalement, les entreprises de province réalisent 10,5 % de leur chiffre d'affaires à l'extérieur de la région de leur siège social. Les régions exportatrices se distinguent le plus souvent par une proportion importante d'entreprises de plus de 500 salariés (cf. carte n° 8) — ce qui n'a, bien entendu, rien de surprenant.

L'examen détaillé des flux interrégionaux de travaux fait apparaître une polarisation régionale sensible, mais beaucoup moins affirmée que celle que l'on observe dans l'industrie. Alors que dans l'industrie, en effet, le poids des entreprises locales ne dépasse pas 30 à 40 % de l'emploi régional (241), 80 % des travaux de BTP, en moyenne, sont exécutés par des entreprises de la région. Cette proportion révèle un certain degré d'autarcie, très variable bien entendu selon les secteurs d'activité : si l'autosuffisance des régions est à peu près totale pour les travaux d'entretien ou pour les chantiers de bâtiment de faible montant, les grands travaux d'infrastructures, les chantiers routiers font souvent appel à des entreprises nationales.

C'est pourquoi, les données globales pour l'ensemble du secteur donnent une image atténuée de la polarisation régionale qu'on peut observer, dès que les chantiers atteignent une certaine dimension ou relèvent d'une technologie particulière (travaux routiers).

La province apparaît globalement importatrice (son taux de couverture est inférieur à 50 %), mais les écarts sont considérables d'une région à l'autre. On voit se dessiner plusieurs types contrastés de régions (tableau 33).

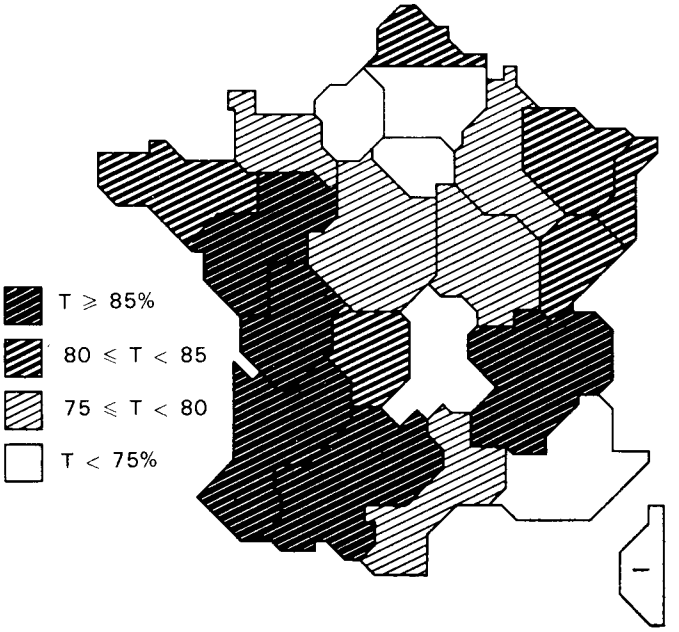
Parmi les régions fortement ou moyennement importatrices (régions où les entreprises exécutent moins de 80 % des travaux) on peut distinguer deux grandes catégories (carte n° 10).

• *La plupart des régions du Bassin parisien*, fortement importatrices et dont le taux de couverture des importations par les exportations est très inférieur à 1. C'est, typiquement, le cas de la Champagne, de la Picardie, du Centre et de la Bourgogne, dont le réseau relativement développé d'entreprises moyennes de BTP contraste avec la faiblesse des grandes entreprises. La même cause — la concurrence des entreprises parisiennes — explique le taux élevé des importations et l'absence de grandes entreprises dans ces régions.

La situation est un peu différente en Haute-Normandie, où a pu se constituer un pôle régional de grandes entreprises, qui affronte la concurrence des entreprises parisiennes.

Carte n° 10

**PARTS DE MARCHE DETENUES PAR LES ENTREPRISES LOCALES**




Le Nord-Pas-de-Calais se rattache lui aussi à cet ensemble régional. Sans doute, 20 % seulement des chantiers sont exécutés par des entreprises extérieures à la région, mais parmi ces dernières les entreprises parisiennes exercent une influence prépondérante, puisqu'elles assurent 84 % des importations. Comme la Haute-Normandie, le Nord, par la nature et la dimension de ses marchés de bâtiment et de travaux publics, et par sa proximité de Paris, constitue un élément important dans la politique d'extension des firmes de la Région parisienne (celle-ci prend différentes formes : création d'agences ou de filiales, rachat d'entreprises moyennes en difficulté, etc.).

Tableau n° 33

**LES FLUX INTER-REGIONAUX DE TRAVAUX EN 1973**

| | Travaux exécutés dans la région (milliards de francs) | % des travaux exécutés par des entreprises locales | Part de la Région parisienne dans les importations (%) | Total des exportations (milliards de francs) | % des régions voisines dans les exportations | % des exportations réalisées à l'étranger | Exportations Importations en % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Région parisienne | — | — | — | 25,70 | 21,2 | 20,8 | — |
| Champagne | 3,26 | 79,8 | 54,1 | 0,31 | 77,3 | 6,2 | 47 |
| Picardie | 3,58 | 67,6 | 58,6 | 0,26 | 85,9 | 0,4 | 22 |
| Haute-Normandie | 4,58 | 69,4 | 71,3 | 0,47 | 59,3 | 2,6 | 34 |
| Centre | 6,52 | 78,8 | 72,1 | 0,53 | 82,8 | 2,8 | 38 |
| Basse-Normandie | 3,12 | 79,8 | 58,6 | 0,52 | 49,1 | 0,9 | 83 |
| Bourgogne | 4,21 | 79,5 | 52,7 | 0,35 | 73,5 | 0,3 | 41 |
| Nord | 8,72 | 80,0 | 83,8 | 0,74 | 33,7 | 1,6 | 43 |
| Lorraine | 5,59 | 83,4 | 70,8 | 0,94 | 41,6 | 18,5 | 101 |
| Alsace | 4,26 | 80,8 | 57,4 | 0,17 | 42,1 | 29,6 | 21 |
| Franche-Comté | 2,53 | 85,0 | 39,3 | 0,14 | 70,7 | 1,5 | 37 |
| Pays-de-la-Loire | 7,28 | 86,7 | 54,8 | 1,00 | 38,1 | 9,2 | 103 |
| Bretagne | 7,52 | 82,6 | 67,6 | 0,42 | 40,6 | 7,5 | 32 |
| Poitou | 3,83 | 89,8 | 42,0 | 0,56 | 38,2 | 0,– | 143 |
| Aquitaine | 5,73 | 85,3 | 56,1 | 0,77 | 37,3 | 3,4 | 92 |
| Midi-Pyrénées | 5,25 | 85,0 | 46,9 | 0,69 | 43,6 | 1,3 | 88 |
| Limousin | 1,78 | 84,3 | 23,2 | 0,28 | 82,1 | 0,– | 100 |
| Rhône-Alpes | 14,85 | 87,1 | 70,5 | 1,28 | 59,4 | 1,2 | 67 |
| Auvergne | 3,22 | 72,0 | 47,2 | 0,24 | 67,0 | 0,4 | 27 |
| Languedoc | 4,23 | 79,2 | 44,1 | 0,22 | 80,5 | 0,– | 25 |
| Provence - Côte d'Azur | 11,59 | 70,5 | 73,1 | 0,53 | 42,7 | 4,7 | 15 |
| Ensemble de la province | 111,65 | 79,9 | — | 10,47 | — | 4,9 | 47 |

**Source :** EAE 1973

• *Le quart sud-est de la France,* à l'exception de la région Rhône-Alpes : Auvergne, Languedoc-Roussillon et Provence-Côte d'Azur. Ces régions, fortement importatrices, ont un taux de couverture particulièrement bas : de 15 à 27 %. La Provence-Côte d'Azur elle-même, malgré ses 9 entreprises de plus de 500 salariés, rayonne peu à l'extérieur : elle vient au 8e rang des régions de province pour les exportations, alors qu'elle est la seconde pour le montant des travaux. Les 3/4 de ses importations proviennent de la Région parisienne. En revanche en Auvergne et dans le Languedoc, les entreprises des régions limitrophes — Rhônes-Alpes, et dans une mesure moindre, Midi-Pyrénées et Provence-Côte d'Azur — assurent la moitié des importations.

Avec ces régions, on est dans le cas de figure b) que nous envisagions pour le groupe IV de régions quant à la structure de l'appareil de production du BTP : les opérations d'aménagement du littoral languedocien et les travaux de Fos-sur-Mer ont attiré des entreprises extra-régionales (surtout parisiennes), qui se sont taillées une part d'autant plus importante du marché que le réseau local de grandes et moyennes entreprises était faible.

Les régions peu dépendantes peuvent être classées dans trois types principaux :

• *Les régions de type II de l'Est.* Au-delà de leur dépendance commune vis-à-vis des firmes extérieures, ces régions constituent un groupe très contrasté.

La Lorraine est la seule à équilibrer ses importations par ses exportations : les entreprises lorraines réalisent en moyenne 1/6 de leur chiffre d'affaires en dehors de la région (c'est le pourcentage le plus élevé de la province), et 18,5 % de ces exportations ont lieu vers l'étranger. Le solde des échanges de la Lorraine avec le Nord-Pas-de-Calais est positif, alors pourtant que le nombre de grandes entreprises y est beaucoup plus faible. Est-ce dû à la technicité supérieure des entreprises lorraines pour certains types de travaux liés à la filière sidérurgique ? Nous ne pouvons que poser la question.

La Franche-Comté est un cas un peu à part : elle importe peu, mais elle exporte encore moins (elle est au dernier rang des régions sous l'angle des exportations). Son appareil de production est constitué pour l'essentiel d'entreprises de moins de 200 salariés qui, en se groupant si nécessaire, parviennent à conserver leur marché régional : c'est en Franche-Comté que la proportion de travaux exécutés en GIE est la plus élevée : 6,8 %.

La région Rhône-Alpes enfin constitue un ensemble de grande dimension, très peu dépendant de l'extérieur, mais à rayonnement relativement limité : elle n'exporte que 8 % de sa production, et essentiellement vers les régions limitrophes, très peu à l'étranger. Tout se passe comme si les entreprises de Rhônes-Alpes trouvaient dans la région et dans les régions voisines un marché suffisant pour garantir jusqu'à un certain point leur développement, au-delà duquel se poserait le problème d'une délocalisation en région parisienne.

• *Les régions de type III de l'Ouest :* Bretagne, Pays-de-la-Loire, Poitou, où les entreprises locales exécutent 82 à 90 % des marchés. On trouve la même situation contrastée que dans le groupe précédent.

Les entreprises des Pays-de-la-Loire réalisent 1/7 de leur chiffre d'affaires en dehors de la région, ce qui situe celle-ci au deuxième rang des régions de province exportatrices, derrière Rhône-Alpes. 40 % seulement de ces exportations ont pour destination les régions limitrophes, 28 % vont en Région parisienne et 9,2 % à l'étranger. Les Pays-de-la-Loire illustrent bien le cas a) du groupe IV de régions précédemment établi : la présence d'un

pôle de grandes entreprises, à l'étroit dans leur base locale, et qui s'appuient sur le rôle international de la place de Nantes pour développer leurs exportations à l'étranger.

Le Poitou est la seule région de province qui soit exportatrice nette. Cela résulte sans doute, pour une part, de la faiblesse des importations. Mais ce n'est pas la seule raison, puisque les entreprises locales exportent 13 % de leur production, pourcentage supérieur à la moyenne de la province. En l'absence de pôle de grandes entreprises, on peut penser que les exportations de la région sont le fait d'entreprises moyennes (200 à 500 salariés) particulièrement dynamiques, qui au besoin se groupent (en moyenne sur la période 1970-1973, 5,6 % des travaux ont été exécutés en GIE ou en participation).

• *Les régions de type IV du Sud-Ouest :* Aquitaine, Midi-Pyrénées. Ces régions exportent elles aussi 12 à 13 % de leur production, surtout dans la moitié sud de la France, et leur taux de couverture est proche de 90 %. L'importance des chantiers de petite dimension et l'absence de grandes concentrations industrielles explique sans doute à la fois la persistance de l'artisanat du bâtiment et la nécessité, pour les grandes entreprises, de rechercher à l'extérieur de la région des marchés qu'elles ne trouvent pas en quantité suffisante sur place.

### b) **Un lien complexe entre les flux interrégionaux et la structure de l'appareil de production**

Il n'apparaît pas de relation simple entre les exportations d'une région, la structure de l'appareil de production régional et les caractéristiques des marchés de BTP.

Trois cas extrêmes peuvent, semble-t-il, se présenter, dont la combinaison rend assez bien compte des phénomènes observés.

— *La région « auto-suffisante »*, où l'appareil de production de BTP compte une forte proportion d'artisans et de PME. C'est une région où les établissements industriels sont en général de petite taille. L'absence de grands travaux de génie civil et un tissu urbain constitué en majorité de villes petites ou moyennes n'attirent guère les grandes entreprises extra-régionales. Ce type de région se caractérise à la fois par de faibles exportations et par des importations inférieures à la moyenne. La Franche-Comté, et, dans une certaine mesure, la Bretagne, entrent dans cette catégorie.

— *Le « pôle »*, à savoir la région à forte concentration d'entreprises solidement implantées sur le marché local et rayonnant à l'extérieur. Remarquons que, pour des entreprises exerçant leur activité à l'intérieur d'un espace géographique donné, le pouvoir de rayonnement, mesuré par les exportations, apparaît d'autant plus grand que la région où siège l'entreprise a des dimensions plus restreintes. Ainsi, le faible taux d'exportation de la région Rhônes-Alpes s'explique par les vastes dimensions de celle-ci (en terme de marché) ; du reste, en valeur absolue, la région Rhône-Alpes est la première région exportatrice de province, elle assure plus de 10 % des importations de la Bourgogne, de la Franche-Comté, de l'Auvergne, et du Languedoc. A ce titre, elle doit être considérée comme un « pôle », plus exactement un pôle secondaire par comparaison à la Région parisienne. Peuvent être rangés également dans cette catégorie des Pays-de-la-Loire, la Lorraine et l'Aquitaine.

— *La région « dépendante »*, ou fortement importatrice. Elle fait partie des zones d'influence d'un ou de plusieurs « pôles ». Pour des raisons d'ordre historique, liées à sa structure socio-économique, ou à cause de la proximité écrasante de la Région parisienne, cette région présente un appareil de production de BTP « sous-développé », qui n'assure que partiellement les besoins locaux. La présence éventuelle de quelques grandes entreprises va ici de pair avec une dépendance très marquée vis-à-vis de l'extérieur. Le Languedoc est un bon exemple de ce type de région, où les grandes entreprises qui se sont développés apparaissent comme une superstructure surmontant un océan d'artisans et de petites entreprises.

Conformément à la logique « exogène » qui caractérise le secteur BTP, la constitution d'un appareil de production régional puissamment structuré a accompagné historiquement la concentration industrielle et urbaine, dans la mesure où celle-ci créait un marché pour les grandes entreprises locales. Mais les régions ne forment pas des espaces économiques isolés les uns des autres. Leur développement inégal rejaillit sur le processus de croissance des entreprises locales de BTP, en entraînant une série de conséquences : absorption par un groupe ou délocalisation de certaines entreprises régionales, grandes ou moyennes, au-delà d'un certain stade de développement ; création, par un groupe national, de filiales ou d'agences régionales qui empêchent, par leur concurrence, l'apparition d'un pôle local de grandes entreprises — du reste, la présence d'une agence locale n'est même pas toujours nécessaire aux grands groupes pour remporter les marchés.

Pour toutes ces raisons, il n'y a pas de rapport direct entre le volume et la structure des marchés régionaux de bâtiment et de travaux publics, d'une part, et d'autre part les caractéristiques de l'appareil de production local. Les exportations et importations d'une région constituent, au fond, une « mesure » de l'écart entre ces deux facteurs ; leur relation avec la taille et la concentration des entreprises est assez complexe. Ainsi, la Franche-Comté et la région Rhône-Alpes, qui ont des niveaux comparables d'échanges avec les autres régions (en termes relatifs) ont des structures très dissemblables de l'appareil de production de BTP.

Ce phénomène a des implications importantes en matière de politique économique : une relance du secteur BTP aura des effets d'entraînement très différents sur les entreprises locales, selon qu'elle porte sur le logement ou les infrastructures, selon la taille des marchés, selon que le maître d'ouvrage sera l'Etat ou une collectivité locale. Ces effets varieront en outre d'une région à l'autre, selon la capacité des entreprises locales à enlever les nouveaux marchés.

Une étude récente du Bureau d'études régionales de Basse-Normandie (221) apporte sur cette question un éclairage chiffré et par suite d'un grand intérêt.

### c) **L'exemple de la Basse-Normandie**

L'étude du Bureau d'études régionales de Basse-Normandie comporte deux volets principaux. Afin de montrer l'insertion des entreprises extra-régionales dans l'appareil de production local, elle étudie d'abord la répartition des établissements de 47 salariés et plus entre entreprises régionales et entreprises extra-régionales. Dans un second temps, elle recense l'ensemble des marchés publics de plus d'un million de francs passés en

Basse-Normandie en 1975, 1976 et 1977, et elle analyse les entreprises qui en ont été titulaires.

Il apparaît qu'au 1er janvier 1978, les entreprises non régionales (parmi lesquelles une dizaine de groupes nationaux et internationaux ont un poids déterminant) représentent 23,7 % des effectifs des établissements de 47 salariés et plus. Le degré d'insertion de ces entreprises est beaucoup plus fort dans le génie civil que dans le bâtiment, il dépasse 50 % dans les sous-secteurs dont l'activité consiste en réalisations normalisées ou de grande envergure (tableau 34).

Le poids des entreprises extra-régionales s'est nettement accru depuis 1975, à la faveur de la crise et des difficultés que celle-ci a entraînées chez un certain nombre d'entreprises locales (notamment dans la construction industrialisée et dans la maçonnerie). C'est ainsi que le degré de « pénétration » des entreprises extra-régionales dans le bâtiment a presque triplé entre 1971 et 1978 (tableau 35).

Tableau n° 34

**REPARTITION, PAR CATEGORIE D'ENTREPRISES, DES EFFECTIFS EMPLOYES DANS LES ETABLISSEMENTS DE 47 SALARIES ET PLUS**

| Activités | Entreprises régionales | Entreprises extra régionales | Ensemble |
|---|---|---|---|
| Génie civil | 61,4 | 38,6 | 100,0 |
| Bâtiment | 83,6 | 16,3 | 100,0 |
| Bâtiment et génie civil | 76,3 | 23,7 | 100,0 |

Ces chiffres révèlent la fragilité du tissu industriel local face à une concurrence accrue et l'importance du mouvement de faillites et de rachat d'entreprises en difficulté par des groupes. Il ne s'agit certainement pas d'un phénomène propre à la Basse-Normandie, d'autant plus que cette région a, jusqu'en 1977, plutôt bien traversé la crise, si on la compare à la moyenne nationale. On peut donc imaginer que la polarisation régionale de l'appareil de production de BTP est plus accentuée aujourd'hui que ne le suggère l'analyse des flux interrégionaux de travaux de l'année 1973.

Face à une telle évolution, l'étude des marchés publics et de leur impact sur les entreprises locales présentait un intérêt particulier.

Or, l'enquête — qui porte, il est vrai, sur des marchés déjà d'une certaine importance — révèle que 76 % des marchés publics ont été contractés par des entreprises non régionales, en majorité affiliées à des groupes et qui, bien souvent, n'ont même pas d'agence locale (tableau 36).

Tableau n° 35

**PART DES EFFECTIFS DE CHAQUE SOUS-SECTEUR EMPLOYES PAR LES ENTREPRISES NON REGIONALES (en % des effectifs totaux)**

| Au 1er janvier | 1971 | 1978 |
|---|---|---|
| Génie civil | 32 | 42 |
| Bâtiment | 6 | 16 |
| Bâtiment et génie civil | 14 | 25 |

Tableau n° 36

**REPARTITION DU MONTANT DES MARCHES PUBLICS SELON LA NATURE DE L'ENTREPRISE TITULAIRE ET LE TYPE D'OPERATION**

| Part des marchés contractés avec des entreprises ——> / pour ↓ | Ensemble | Régionales | Non régionales | du Grand Ouest (hors BN)* | Hors Grand Ouest | ayant une agence locale | sans agence locale | Affiliées à des groupes | Non affiliées à des groupes |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| BATIMENT | 100 | 38 | 62 | 13 | 49 | 37 | 25 | 36 | 26 |
| Logements, travaux neufs | 100 | 59 | 41 | 7 | 34 | 38 | 3 | 31 | 10 |
| Bâtiment scolaire | 100 | 56 | 44 | 14 | 30 | 17 | 27 | 20 | 24 |
| Bâtiment hospitalier | 100 | 0 | 100 | 27 | 73 | 63 | 37 | 63 | 37 |
| Bâtiment administratif | 100 | 24 | 76 | 20 | 56 | 31 | 45 | 57 | 19 |
| Bâtiment industriel | 100 | 15 | 85 | 8 | 77 | 44 | 41 | 44 | 41 |
| Logements et autres bâtiments (entretien) | 100 | 42 | 58 | 23 | 35 | 9 | 49 | 9 | 49 |
| GENIE CIVIL | 100 | 15 | 85 | 27 | 58 | 46 | 39 | 54 | 31 |
| Ouvrages en béton | 100 | 9 | 91 | 18 | 73 | 8 | 83 | 30 | 61 |
| Terrassements en grandes masses | 100 | 1 | 99 | 35 | 64 | 39 | 60 | 63 | 36 |
| Travaux dans l'eau | 100 | 28 | 72 | 28 | 44 | 11 | 61 | 44 | 28 |
| Confection de chaussées | 100 | 11 | 89 | 16 | 73 | 61 | 28 | 56 | 33 |
| Entretien et grosses réparations chaussées | 100 | 19 | 81 | 40 | 41 | 49 | 32 | 51 | 30 |
| Pose canalisations et cables enterrés | 100 | 26 | 74 | 14 | 60 | 62 | 12 | 61 | 13 |
| Installation réseaux électriques aériens | 100 | 24 | 76 | 19 | 57 | 64 | 12 | 68 | 8 |
| Installation réseaux télécommunications aériens | 100 | 12 | 88 | 41 | 47 | 53 | 35 | 53 | 35 |
| ENSEMBLE | 100 | 24 | 76 | 21 | 55 | 41 | 35 | 46 | 30 |

* Y compris les sociétés affiliées dont le siège est dans le Grand Ouest

On ignore en revanche si ces entreprises ont sous-traité une partie de leurs marchés à des entreprises de la région. Mais, quelle que soit l'importance de la sous-traitance, une conclusion s'impose : les marchés publics ont bénéficié en premier lieu à des entreprises extra-régionales. Pourquoi ?

Le classement des marchés selon la nature des opérations met en évidence l'avantage décisif des entreprises extra-régionales dans plusieurs domaines :

• dans le bâtiment, les opérations exceptionnelles par leur ampleur et leurs caractères techniques. Comme le remarque le Bureau d'études régionales : « Ces opérations réalisées « au coup par coup » ne justifient pas l'implantation d'un établissement permanent dans la région, lorsqu'il n'existe pas antérieurement. En outre, les groupes de sociétés y sont bien représentés, la présence ponctuelle sur des grands marchés régionaux faisant partie intégrante de leur stratégie nationale ou internationale » (p. 67).

• dans le génie civil, deux catégories de travaux :

— « Les « opérations répétitives », assurant un marché continu : confection et entretien de chaussée, pose de canalisations et câbles, installation de réseaux électriques aériens, installation de réseaux de télécommunications.

Ce secteur se caractérise simultanément :

• par un important contrôle des entreprises non régionales (75 à 80 % des grands marchés) ;

• par une forte proportion d'entreprises affiliées à des groupes (50 à 70 %) ;

• par une représentation locale des entreprises rendue nécessaire par le type de travaux (50 à 60 % des marchés contractés par des entreprises non régionales ayant une agence locale) ;

• par une intervention marginale d'entreprises régionales sur un marché très « ferme ».

— Les « opérations exceptionnelles », ouvrages d'art en béton et terrassements en grandes masses, faisant l'objet de marchés importants, sont assez rares et supposent souvent un équipement technique important. Ces marchés s'adressent exceptionnellement aux entreprises régionales (9 et 1 % du montant des marchés) et à l'instar des opérations exceptionnelles du bâtiment, ne justifient pas la présence d'une agence locale permanente, notamment pour les ouvrages en béton. Secteur « ouvert » à la concurrence, le contrôle par les groupes de sociétés n'y est pas systématique. » (p. 67).

Il serait sans doute abusif de généraliser sans précautions ces résultats à l'ensemble des régions, sans tenir compte du degré de technicité et de concentration de l'appareil de production local. On peut néanmoins en tirer plusieurs observations.

Tout d'abord, l'enquête du Bureau d'études régionales de Basse-Normandie apporte des éléments d'information précis et concrets sur l'ampleur de la concurrence qu'affrontent les entreprises locales de la part des groupes de BTP, dans une région qui ne figure même pas parmi les plus « dépendantes » — si l'on en juge d'après les chiffres de 1973, aujourd'hui, il est vrai, dépassés. Elle souligne par là même tout l'intérêt que présenterait une étude de la stratégie des grands groupes, et en particulier de leur politique de redéploiement régional.

Le secteur du bâtiment et celui des travaux publics apparaissent en outre très contrastés ; par suite, une étude plus approfondie de la pola-

risation régionale de l'appareil de production gagnerait à les distinguer. Si les principaux corps d'état du bâtiment sont représentés d'une manière comparable dans les différentes régions, tel n'est pas le cas pour les entreprises de travaux publics, dont les sièges sociaux sont beaucoup plus concentrés. A l'intérieur des groupes ou des entreprises, non affiliées à un groupe, mais exerçant leur activité dans plusieurs régions, on rencontre deux types de division interrégionale du travail :

• Les entreprises spécialisées dans les « opérations répétitives » (entreprises routières, de pose de canalisations, etc.) possèdent, outre leur siège social localisé très souvent en Région parisienne, des agences locales indispensables pour prospecter les marchés, pour nouer des liens avec des maîtres d'ouvrages multiples et dispersés. D'où une certaine dispersion des emplois tertiaires, même si ces derniers sont beaucoup plus nombreux dans la région du siège social (c'est vrai notamment pour les qualifications supérieures, les bureaux d'études). Les effectifs ouvriers bénéficient d'une stabilité relative, dans la mesure où l'agence a une activité à peu près régulière.

• Les entreprises dont une part importante de l'activité consiste en « opérations exceptionnelles » de terrassements ou de grands ouvrages d'art. Le caractère « exceptionnel » des travaux et la mobilité géographique des chantiers qui en résulte ne justifie pas la présence d'agences locales. Par suite, la quasi totalité des emplois tertiaires sont concentrés dans la région du siège social ; quant aux effectifs ouvriers, ils sont dans leur majorité embauchés sur place pour la durée du chantier, ce qui n'est pas sans conséquence sur la mobilité du travail.

## 3 - Les disparités inter-régionales des qualifications dans le BTP

On peut appréhender la structure des qualifications professionnelles par région à partir de l'enquête sur la structure des emplois, réalisée annuellement depuis 1968 par le ministère du Travail et par l'INSEE auprès des établissements de plus de 10 salariés. L'enquête couvre environ les 2/3 des effectifs salariés du bâtiment. Dans la mesure où les taux de réponse varient selon les régions et selon la taille des établissements il convient d'interpréter les résultats avec une certaine prudence.

En particulier, pour dégager une évolution, il convient d'observer une suite de plusieurs points et de ne retenir que la tendance générale que leur disposition laisse apparaître.

Les recensements de la population ne fournissent pas des résultats directement comparables : ils n'ont pas le même champ (ils couvrent l'ensemble de la population active) ; ils n'utilisent pas la même nomenclature des activités ; enfin, les emplois sont répartis régionalement selon le lieu du domicile, et non d'après la localisation de l'établissement dans lequel s'effectue l'activité professionnelle. Ils ont cependant l'avantage d'être exhaustifs, et de permettre par suite des comparaisons dans le temps plus fiables.

Dans ce sous-chapitre, notre propos est limité. Nous analyserons la « photographie » instantanée, en 1977, de la structure inter-régionale des qualifications dans le BTP, en tentant de mettre en évidence l'existence

de plusieurs catégories de régions relativement typées. Nous ne pourrons évidemment pas en conclure à l'existence, ou à l'absence, de processus de polarisation interrégionale — une telle conclusion ne peut être établie qu'à la suite d'un examen approfondi des tendances qui se dégagent des évolutions dans le temps.

Nous prendons donc pour source de notre étude l'enquête sur la structure des emplois en 1977, qui donne lieu à une exploitation régionale sur la base de la nomenclature des emplois en 11 postes.

### a) **Les données**

L'enquête de 1977 laisse apparaître des écarts significatifs entre les régions dans la structure des emplois. La Région parisienne occupe, comme prévu, une place à part : la concentration des sièges sociaux et des bureaux d'études se manifeste par un développement important des emplois tertiaires et, notamment, par une proportion d'ingénieurs très supérieure à la moyenne.

Il paraît intéressant de calculer, à partir des données de structure d'emploi, divers indicateurs significatifs de la division manufacturière du travail au sein du BTP et d'une certaine spécialisation régionale et de comparer sous cet angle le BTP aux autres secteurs d'activités. La proportion d'ingénieurs et de techniciens par rapport à la main-d'œuvre ouvrière est l'indice d'une spécialisation régionale plus ou moins poussée dans les fonctions de direction ou d'exécution des procès de travail ; la proportion d'OS parmi les ouvriers reflète la structure régionale de l'appareil de production, mais aussi l'existence d'une segmentation plus ou moins avancée du marché du travail.

### b) **Importance, selon les régions, du tertiaire lié au procès de travail**

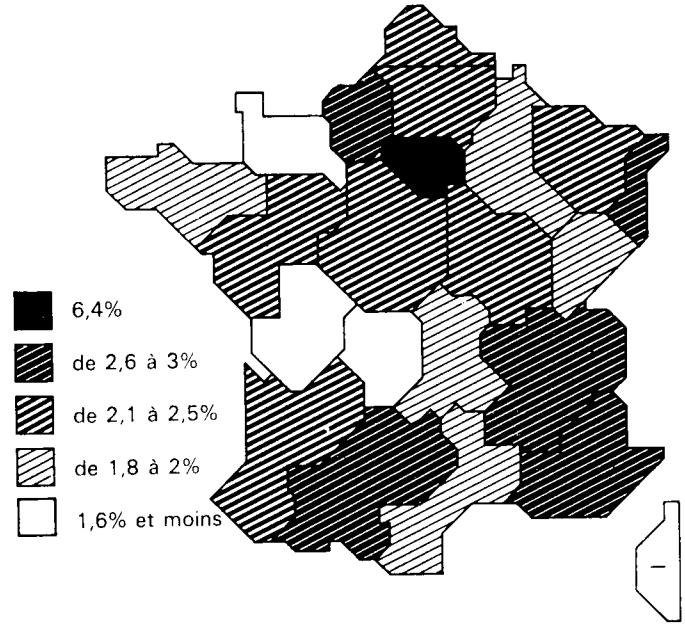
Sans revenir sur la place particulière de la Région parisienne (qui domine largement la province, moins cependant pour le BTP que pour les autres secteurs d'activité), on peut classer les régions de province en trois groupes, qui se distinguent assez nettement :

• *Les régions où la proportion d'ingénieurs et de techniciens par rapport à l'emploi ouvrier dépasse 8 %.* A côté de la région Rhône-Alpes, on trouve la Haute-Normandie et les Pays-de-la-Loire (à dominante de techniciens) : ces régions se distinguent par le poids important des grandes entreprises (cf. carte n° 8). Tel n'est pas, en revanche, le cas de l'Alsace, où les grandes entreprises sont peu nombreuses : l'explication réside sans doute dans les spécificités de cette région, assez peu intégrée pour des raisons historiques dans l'ensemble national, et qui jusqu'ici a conservé un tissu industriel relativement autonome et complet (carte n° 11).

• *Un ensemble de régions où la proportion d'ingénieurs et de techniciens est comprise entre 7 et 8 %.* Ces régions se rattachent à trois types différents. On trouve d'abord des régions « ensoleillées » de type IV : Provence-Côte d'Azur, Midi-Pyrénées — qui se distinguent par un pourcentage élevé d'ingénieurs —, et à un degré moindre, l'Aquitaine. Sans doute, le poids des grands établissements de BTP dans ces régions n'est pas négligeable mais, pour la Provence-Côte d'Azur, un autre phénomène doit jouer aussi, que Lipietz (214) a mis en évidence dans son étude sur le tertiaire : la tendance à la décentralisation des emplois hautement qualifiés de l'industrie sur la Côte d'Azur. Cette remarque vaut sans doute

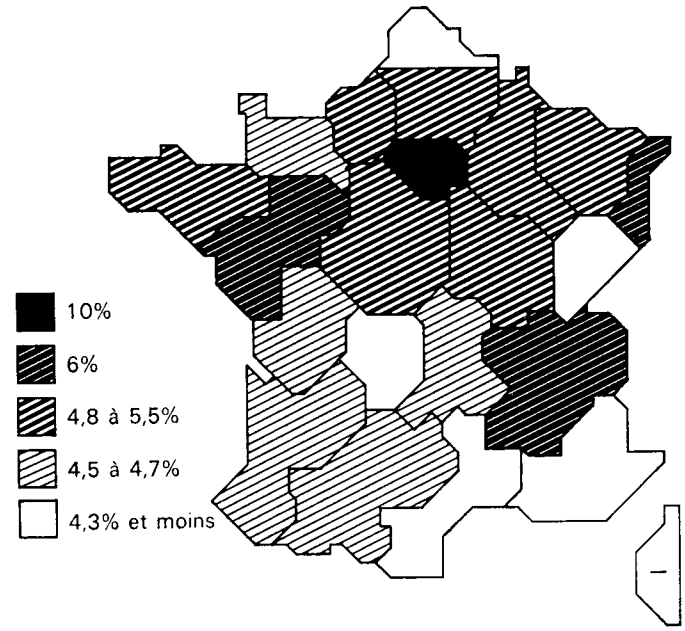
Carte n° 11

**PROPORTION D'INGENIEURS DE LA PRODUCTION PAR RAPPORT A L'EMPLOI OUVRIER**




Carte n° 12

**PROPORTION DE TECHNICIENS PAR RAPPORT A L'EMPLOI OUVRIER**




également pour le Midi-Pyrénées. Il existe en effet dans ces régions des réservoirs de main-d'œuvre fortement qualifiée, dont l'émigration contribuait traditionnellement à maintenir la stabilité sociale, et qui rendent possible la localisation de tertiaire supérieur.

Les régions du Bassin parisien (Picardie, Champagne, Bourgogne, Centre) sont, elles aussi, moyennement riches en ingénieurs et techniciens du BTP, mais la catégorie des techniciens est ici nettement dominante : c'est lié à la proximité de Paris, où sont concentrés les sièges sociaux de beaucoup de grandes entreprises opérant dans ces régions (plus

« importatrices » que la moyenne) ; néanmoins, le pourcentage élevé de techniciens suggère que ces entreprises ont une implantation locale permanente par des agences ou des filiales.

Le Nord et la Lorraine ont un profil de qualifications assez voisin de celui des régions du Bassin parisien, avec cependant un peu plus d'ingénieurs — et, pour le Nord, beaucoup moins de techniciens. Pourtant, dans le Nord-Pas-de-Calais, un salarié du BTP sur cinq travaille dans une entreprise de plus de 500 salariés (si l'on ne considère que les entreprises dont le siège est dans la région). D'où provient alors la faiblesse du tertiaire lié au procès de travail ? On peut émettre l'hypothèse que, du fait de la nature spécifique de leurs travaux (importance du bâtiment et du génie civil industriels), beaucoup de grandes entreprises de la région ont recours aux services de sociétés d'ingénierie, le plus souvent parisiennes : on aurait, avec le Nord et la Lorraine, deux exemples des conséquences spatiales que peut entraîner l'autonomisation de certaines fonctions tertiaires (conception des projets). Devenues autonomes, celles-ci se localisent selon des critères qui leur sont propres : proximité du siège de la société cliente, existence sur place de réservoirs de « matière grise » — or le Nord et la Lorraine, vieilles régions industrielles frappées d'obsolescence, ne forment pas un tertiaire très qualifié.

• *des régions enfin où la proportion d'ingénieurs et de techniciens varie entre 5,5 et 6,5 %*. Ce sont pour l'essentiel, des régions qui n'ont pas de grandes entreprises locales de travaux publics (Franche-Comté, Basse-Normandie, Poitou, Limousin) ou dans lesquelles ces entreprises sont noyées dans l'ensemble (Auvergne). Le Languedoc-Roussillon fait exception et, du reste, le tertiaires du BTP y est légèrement plus qualifié : la proportion d'ingénieurs atteint la moitié de celle des techniciens, alors que dans les autres régions du groupe elle s'échelonne entre 31 et 47 %.

Dans quel sens les écarts qui apparaissent entre les régions dans la structure du tertiaire du BTP lié au procès de travail pèsent-ils sur la polarisation interrégionale ? Tendent-ils à la renforcer, ou au contraire à l'atténuer ?

Pour le savoir, nous avons rangé les régions selon l'importance décroissante des proportions d'ingénieurs et de techniciens. La comparaison des classements obtenus pour le BTP d'une part, pour l'ensemble des secteurs d'activité d'autre part, ne manque pas d'intérêt (graphique 13). Deux observations principales sautent aux yeux :

— les rangs des régions sont assez proches pour les ingénieurs (moyenne des écarts inférieure à 3), mais très éloignés pour la catégorie des techniciens (l'écart moyen est voisin de 7).

— le classement des régions de type III de l'Ouest est bien meilleur dans le BTP ; en revanche, les régions de type IV du Sud-Ouest et du midi méditerranéen ont un BTP nettement déqualifié. Cette tendance, déjà sensible pour les ingénieurs, revêt une telle ampleur pour les techniciens que la position relative de ces deux ensembles de régions en est quasiment inversée.

Comment ces faits peuvent-ils s'interpréter ?

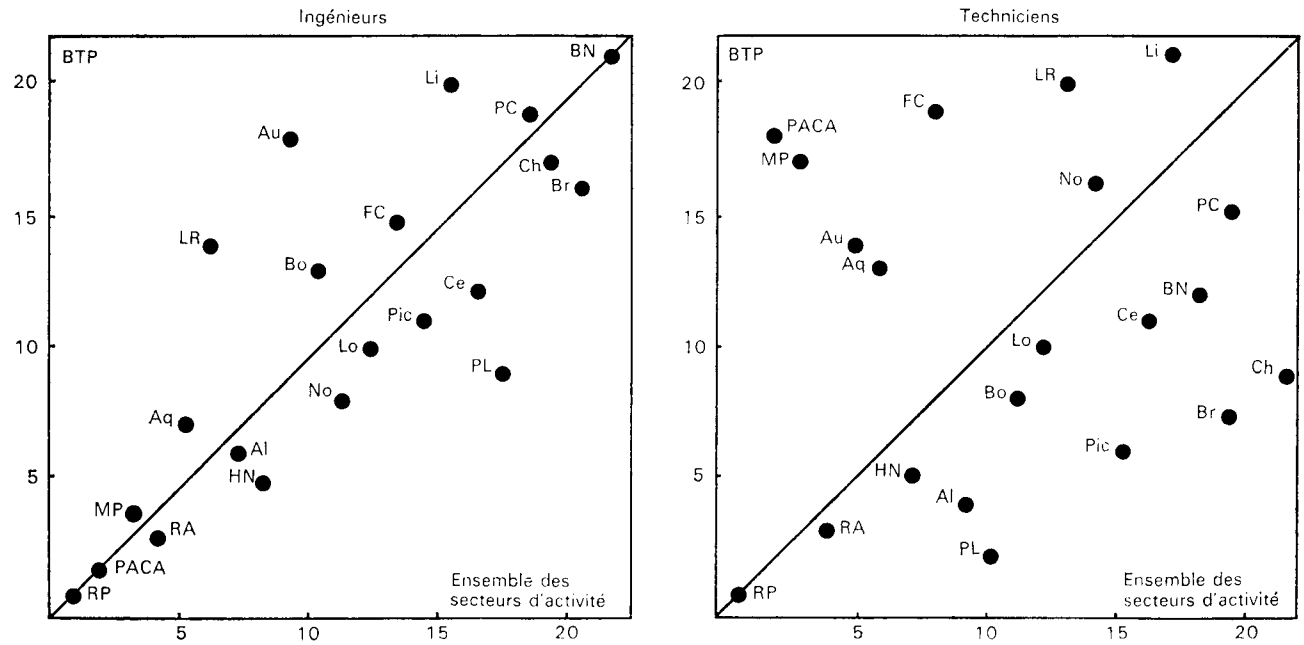
Ils manifestent, à notre avis, l'absence de circuit de branche dans le BTP. La structure régionale du tertiaire lié au procès de travail dépend très largement dans le cas du BTP de facteurs exogènes comme la nature des marchés et la taille des chantiers. A l'exception du siège social, qui concentre la plus grande partie des fonctions tertiaires (en particulier le tertiaire supérieur), il y a peu de division du travail entre les établissements d'une même entreprise. L'activité, dans une région, d'entreprises extra-régionales (présentes par leurs filiales ou leurs agences, ou qui, même, n'interviennent qu'épisodiquement sur des chantiers ponctuels)

rabaisse néanmoins, de ce fait, l'importance et la qualification du tertiaire, à moins que certaines fonctions d'études ne soient décentralisées dans cette région (comme c'est le cas pour les régions « ensoleillées » (242). L'action combinée de ces différents facteurs entraîne des écarts inter-régionaux moindres dans le BTP que pour l'ensemble des secteurs.

Le caractère spécifique du BTP se manifeste d'une manière particulièrement nette dans la localisation des emplois de techniciens : la région parisienne exclue, leur proportion relativement à l'emploi ouvrier varie de 1 à 2 pour la moyenne des secteurs. Plus qu'une simple influence égalisatrice, on observe un bouleversement de la hiérarchie régionale par le BTP. Ainsi les régions de l'Ouest, qui occupent une position subordonnée dans les circuits de branche des industries « fordistes », comptent une faible proportion d'ingénieurs et de techniciens (sauf pour les Pays-de-la-Loire). En revanche, la proportion de techniciens du BTP est relativement forte, car ces régions ont un réseau assez développé d'entreprises de taille moyenne, elles sont peu pénétrées par les grandes entreprises extérieures et le poids du second-œuvre y est important. Le cas des régions du sud de la France est différent, car il s'agit de régions peu industrialisées, et dont le dépeuplement est trop avancé pour que la décentralisation d'établissements de production y soit possible sur une

Graphique n° 13

**COMPARAISON DES CLASSEMENTS DES REGIONS POUR LE BTP ET L'ENSEMBLE DES SECTEURS D'ACTIVITE, SELON LES PROPORTIONS D'INGENIEURS ET DE TECHNICIENS**




Si les classements étaient identiques, tous les points seraient alignés sur la diagonale. Les régions qui figurent en dessous (resp. au-dessus) de la diagonale ont un meilleur (resp. moins bon) classement dans le BTP que pour l'ensemble des secteurs d'activité.

vaste échelle : d'où le pourcentage élevé d'ingénieurs et de techniciens, surtout si l'on rapporte ces catégories à la population ouvrière. Le BTP, lui, cumule les circonstances défavorables : forte représentation du gros œuvre, présence très sensible des entreprises extra-régionales, dont l'effectif local est presque exclusivement ouvrier (puisque ces entreprises interviennent principalement dans des opérations ponctuelles de grande envergure) (243). C'est ce qui explique que ces régions occupent les dernières places pour la proportion de techniciens.

Les choses se passent différemment pour les ingénieurs. Leur localisation apparaît, d'une manière générale, indépendante de celles des chantiers, elle obéit à des lois communes aux différents secteurs d'activité : concentration du tertiaire supérieur en région parisienne et dans quelques pôles directionnels secondaires, comme la région Rhône-Alpes ; en même temps, une certaine tendance à la décentralisation dans les régions « ensoleillées ». C'est pourquoi le BTP respecte la hiérarchie régionale en matière de localisation du tertiaire supérieur. Il atténue simplement les écarts, du fait du tissu dense des entreprises locales et du poids encore modeste des grandes entreprises ayant des établissements dans plusieurs régions.

### c) **L'importance et la qualification de l'emploi ouvrier, selon les régions**

Deux indicateurs nous paraissent mériter un intérêt particulier :

— La proportion d'ouvriers dans l'emploi total, d'autant plus importante que les fonctions tertiaires sont moins développées. Evidemment, les disparités régionales peuvent résulter de multiples facteurs ne relevant pas d'une division interrégionale du travail et refléter simplement les structures différentes des marchés (qui donnent, par exemple, un poids plus ou moins grand au second œuvre).

— Le pourcentage des ouvriers non qualifiés, dont les variations d'une région à l'autre sont loin d'être explicables par les seuls facteurs exogènes.

La proportion d'ouvriers dans l'emploi total varie de 65,4 % en région parisienne à 76,9 % en Basse-Normandie. Cet écart peut paraître modeste, si on le compare à celui qu'on observe pour l'ensemble des secteurs d'activité ; mais la comparaison n'a guère de sens, puisque dans ce dernier cas l'indicateur « reflète » davantage le caractère plus ou moins industriel de la région que l'existence d'une division du travail au sein des branches d'industrie.

Globalement, les ouvriers sont plus nombreux dans le Sud et l'Ouest — et dans le Nord-Pas-de-Calais — que dans l'Est et dans la Région parisienne. Les différences entre ces deux groupes de régions (Région parisienne mise à part), ne s'expliquent pas tant par le degré de développement de la division manufacturière du travail (qui se manifeste dans la proportion d'ingénieurs et de techniciens) que par l'importance du tertiaire de services (administration, gestion, commercialisation). Ce type de tertiaire représente 14 % environ de l'emploi total dans le BTP dans les régions de l'Est, 11 à 13 % seulement dans l'Ouest et le Sud. Ces différences sont délicates à interpréter, car elles résultent de la combinaison de multiples facteurs : taille des entreprises (beaucoup d'emplois de services sont proportionnellement plus nombreux dans les petites entreprises, car ce sont des fonctions susceptibles d'économies

d'échelle) ; poids des divers corps d'état (la proportion d'employés est plus forte dans le second-œuvre que dans le gros-œuvre) ; l'importance des « opérations exceptionnelles », qui suscitent l'intervention « au coup par coup » de sociétés extra-régionales sans établissement permanent ; présence des sièges sociaux (région dominante ou dominée) ; etc.

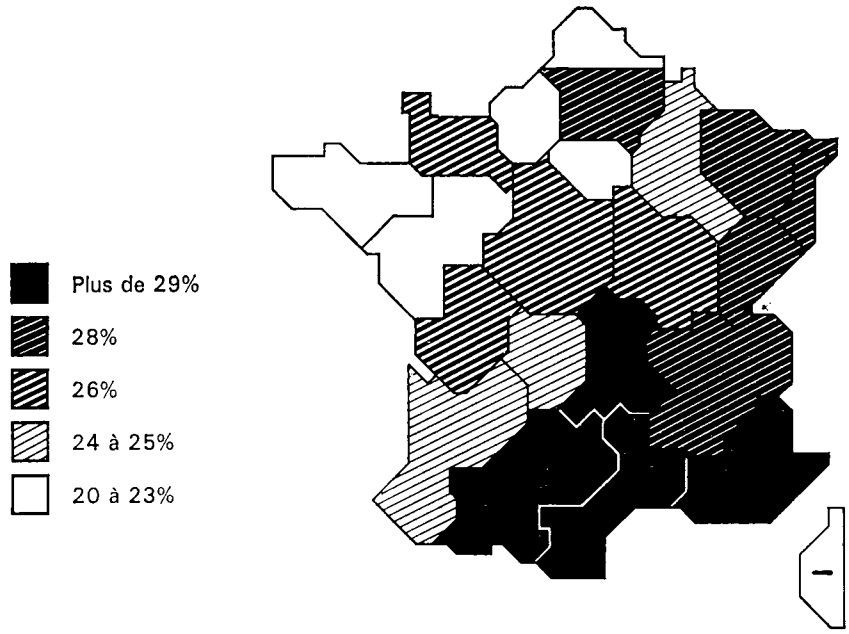
La qualification de la main-d'œuvre ouvrière est très contrastée d'une région à l'autre — les écarts sont aussi importants que dans l'industrie — : le pourcentage d'OS varie de 20 % en Bretagne à 33 % en Provence-Côte d'Azur (carte n° 13). Très grossièrement, on observe une opposition entre l'Ouest qualifié et l'Est et le Sud-Est déqualifiés. La structure de l'appareil de production, et notamment le poids élevé du second-œuvre dans les régions de l'Ouest, expliquent sans doute une partie de l'écart. Mais manifestement, d'autres facteurs entrent en ligne de compte. On ne peut manquer d'être frappé, en effet, par la profonde similitude entre la localisation des OS et celle des travailleurs immigrés (cf. supra carte I) : Région parisienne mis à part, la coïncidence des deux cartes est presque parfaite. Cette constatation suggère une hypothèse, qu'il conviendrait de vérifier : toutes choses égales par ailleurs, les entreprises du BTP adapteraient l'organisation du travail sur les chantiers et leur politique de gestion de la force de travail aux caractéristiques des bassins d'emploi régionaux.

Ainsi, dans l'Ouest, où la décomposition de la petite production marchande agricole produit une main-d'œuvre abondante de jeunes ruraux prolétarisés, les entreprises du BTP conservent le plus souvent le mode traditionnel d'organisation et de division du travail, dans lequel l'apprentissage joue un rôle important. L'abondance d'une main-d'œuvre n'ayant jamais travaillé auparavant dans l'industrie, n'est peut-être pas d'ailleurs la seule raison qui explique cette politique ; c'est sans doute aussi un moyen, pour les entreprises de second-œuvre nombreuses dans ces régions, de former et de s'attacher une force de travail qualifiée (243), qu'elles ne peuvent trouver dans l'industrie : à l'exception de la Loire-Atlantique, de Rennes avec son industrie automobile et des établissements à OS des industries « fordistes » comme la construction électrique, le tissu industriel des régions de l'Ouest se limite surtout à la transformation des produits de l'agriculture et de la pêche, il ne produit guère, de ce fait, de force de travail qualifiée utilisable dans le BTP (244).

Les régions de type IV du sud de la France se distinguent des régions de l'Ouest par un poids élevé du gros-œuvre, et par l'importance des opérations « exceptionnelles » exécutées par des entreprises extérieures à la région ; il en résulte d'une façon quasi-mécanique une plus faible qualification de la force de travail (c'est dans le gros-œuvre et les travaux publics que la main-d'œuvre non qualifiée — OS et manœuvres — est la plus nombreuse). Mais ces facteurs ne sont sans doute pas les seuls à jouer. L'absence, dans ces régions, de bassins de main-d'œuvre susceptibles d'alimenter une industrialisation, entraîne un recours massif à la main-d'œuvre étrangère : l'immigration fournit une force de travail mobile, facile à licencier ou à déplacer à la fin de chaque chantier, pourvue assez souvent d'une qualification à son arrivée en France. Dès que ce phénomène a pris une certaine ampleur, il tend à s'auto-entretenir : le BTP acquiert dans la région la réputation d'un « secteur à immigrés » ; les entreprises modifient en conséquence leur politique en matière d'organisation et de division du travail sur les chantiers et leur politique de gestion de la force de travail ; le mode traditionnel, dans lequel l'apprentissage sur le tas et la promotion professionnelle tenaient une certaine place, recule, une fraction croissante de la force de travail se « banalise », ce qui se traduit par une baisse de la qualification moyenne (245).

Carte n° 13

**PROPORTION DES OS ET DES MANŒUVRES PARMI LES OUVRIERS DU BTP, SELON LES REGIONS**




Cette opposition Sud/Ouest-Est, il faut le remarquer, est particulière au BTP. On ne l'observe pas dans l'industrie où, dans l'ensemble de ces régions, la main-d'œuvre ouvrière a une qualification supérieure à la moyenne, plus d'ailleurs en Provence-Côte d'Azur et dans le Languedoc qu'en Bretagne et dans les Pays-de-la-Loire. Ce tissu industriel de l'ouest et du sud de la France est en effet constitué, pour l'essentiel, par des petites et moyennes entreprises traditionnelles, dans lesquelles la main-d'œuvre est relativement qualifiée ; dans l'Ouest, cet héritage du passé est partiellement compensé par la tendance récente à la décentralisation, par des industries « fordistes », d'établissements de montage employant une majorité d'OS.

Il ressort finalement de notre analyse que la structure régionale des qualifications dans le BTP présente des caractères spécifiques, tenant à l'importance des facteurs exogènes et à l'absence de circuit de branche dans la localisation des emplois. A l'exception, dans une certaine mesure, du tertiaire supérieur, qui tend à se localiser à proximité des pôles décisionnels (avec une certaine décentralisation dans les régions « ensoleillées ») la localisation des emplois du BTP ne tend pas, d'une manière générale, à renforcer la polarisation interrégionale (le BTP tendrait plutôt à atténuer les écarts entre les régions).

Ce qui ne signifie pas, a contrario, que le BTP n'ait que des effets positifs sur l'emploi. Il contribue certes à fixer sur place la main-d'œuvre des bassins de type III, bien que les conditions de travail et de rémunération continuent à en faire un secteur passoire. C'est sans doute dans les régions du sud et surtout du sud-est que se manifestent le plus les conséquences négatives de la mobilité et de l'instabilité traditionnelles de la main-d'œuvre dans ce secteur. Le BTP, où l'emploi est essentiellement masculin, ne parvient pas à freiner la poursuite de l'émigration ; alors qu'il représente à lui seul 40 % de la main-d'œuvre salariée du secteur secondaire (73 % en Corse ), c'est l'immigration étrangère qui couvre ses besoins en force de travail. Dans ces régions, la main-d'œuvre

étrangère constitue une immense « armée de réserve flottante » (elle change très souvent d'entreprise de BTP, mais elle quitte rarement le secteur), mal intégrée à la population locale, déplacée d'un chantier à l'autre, logée le plus souvent dans de mauvaises conditions. Ces traits sont du reste typiques d'économies régionales désarticulées, dans lesquelles les grands investissements industriels n'exercent pas d'effets d'entraînement, ni par le biais des relations inter-industrielles, ni par celui de l'emploi (en contribuant à fixer sur place et à former de la main-d'œuvre). L'exemple de Fos-sur-Mer est à cet égard caricatural : ses travailleurs qualifiés sont venus de Lorraine, tandis que l'immigration fournissait une bonne partie de ses contingents d'OS.

## 4 - L'évolution de l'emploi salarié et du chômage dans les régions

Le poids du BTP dans l'emploi salarié varie dans des proportions non négligeables d'une région à l'autre. Au 31 décembre 1977, il était compris entre 6,9 % (Picardie, Franche-Comté) et 12,1 % (Provence-Côte d'Azur) (246). D'une manière générale, le poids du BTP est faible en Région parisienne et dans les régions industrielles de type II (où l'industrie représente autour de 40 % de l'emploi salarié) et nettement plus élevé dans les régions de l'ouest (type III) ; c'est dans les deux régions méditerranéennes qu'il est maximum (dans ces régions, la part de l'industrie dans l'emploi salarié est inférieure à 20 %). Il n'apparaît pas de relation simple entre la localisation de l'emploi industriel et celle de l'emploi BTP.

Ce n'est pas du reste pour nous étonner, car la logique de développement du secteur BTP est « exogène » et, comme on l'a vu dans les sous-chapitres précédents, la localisation des emplois ouvriers — 80 % des emplois, agents de maîtrise y compris — est déterminée par celle des marchés. Les mouvements de centralisation qu'on a mis en évidence affectent essentiellement les emplois tertiaires, et d'abord le tertiaire supérieur. Comme c'est la première tendance qui l'emporte, l'emploi régional dans le BTP va subir les mêmes fluctuations que le marché. Dans le même temps, on assiste à la mise en place dans les industries « fordistes » de circuits de branche, qui entraînent un desserrement des activités industrielles de l'Ile-de-France vers le Bassin parisien et les régions de l'Ouest, tandis que les régions de type IV du sud de la France demeurant à l'écart de ce mouvement de décentralisation. La localisation des activités industrielles induit certes un développement du marché du BTP (création d'infrastructures, construction de bâtiments industriels et de logements pour les nouveaux citadins). Mais le rapport entre les deux est complexe, il dépend d'une multitude de facteurs, comme : le volume plus ou moins grands d'investissements en bâtiment entraîné par la décentralisation des établissements, le lieu de domicile de la main-d'œuvre nouvelle qui va y travailler (la campagne ou la ville), etc. D'autres phénomènes, liés au tourisme ou aux migrations interrégionales de la population, indépendantes de l'activité industrielle (ainsi l'attrait des régions « ensoleillées » pour les retraités), contribuent à déconnecter plus nettement encore l'évolution de l'emploi dans le BTP et celle de l'emploi industriel. Nous montrerons, sur les périodes 1968-1974 (avant la crise)

et 1975-1978 (depuis la crise), qu'il en résulte des mouvements divergents de l'emploi dans le BTP et dans l'industrie, et que le BTP a subi la crise avec une intensité amplifiée.

Nous comparerons alors l'évolution de l'emploi dans le BTP et celle du chômage par région. Nous mettrons en évidence l'existence d'une relation négative entre leurs taux de croissance : le chômage s'accroît d'autant plus que l'emploi recule beaucoup. Cette constatation est moins triviale qu'on pourrait le penser au premier abord ; c'est ce que nous verrons en étudiant la situation particulière des quelques régions qui échappent à ce schéma.

### a) **L'emploi dans le BTP par région, avant et depuis la crise**

Dans un article remarquable consacré aux mécanismes de détermination du chômage, Salais (247) a analysé l'évolution de l'emploi industriel par groupe de régions, et l'accroissement corrélatif du chômage. Il est tentant de rapprocher l'évolution du BTP de celle de l'industrie.

De 1968 à 1974, on observe une décentralisation assez nette des emplois industriels de la région parisienne vers le Bassin parisien et l'Ouest (tableau 37).

Tableau n° 37

**EVOLUTION DE L'EMPLOI SALARIE DANS L'INDUSTRIE, PAR GROUPE DE REGIONS DE 1968 A 1974**

| Régions[1] | Poids de l'emploi industriel dans l'emploi total de la région[2] | Emploi salarié au 31.12.1967 | | Créations nettes d'emplois du 31.12.1967 au 31.12.1973 | | Indice de variation du 31.12.1967 au 31.12.1973 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Effectifs (en milliers) | En % | Effectifs (en milliers) | En % | |
| Région parisienne | 35,0 | 1 328,3 | 24,2 | — 22,9 | — 4,8 | 98,3 |
| Régions industrielles | 45,9 | 2 263,0 | 41,2 | 165,0 | 34,7 | 107,3 |
| Autres régions du Bassin parisien et de l'Ouest | 31,7 | 1 071,4 | 19,5 | 256,2 | 53,8 | 123,9 |
| Régions du Sud-Ouest et du Sud-Est | 27,0 | 826,6 | 15,1 | 77,3 | 16,3 | 109,4 |
| Total France entière | 36,3 | 5 489,3 | 100,0 | 475,6 | 100,0 | 108,7 |

1. Régions industrielles : Picardie, Haute-Normandie, Nord, Lorraine, Alsace, Franche-Comté, Rhône-Alpes.
Autres régions du Bassin Parisien et de l'Ouest : Champagne, Centre, Basse-Normandie, Pays de la Loire, Bretagne, Poitou-Charentes, Bourgogne.
Régions du Sud-Ouest et Sud-Est : Aquitaine, Midi-Pyrénées, Limousin, Auvergne, Languedoc, Provence Côte-d'Azur, Corse.

2. L'industrie ne comprend pas le bâtiment et les travaux publics

L'emploi dans le BTP, dans la même période, se concentre dans la région parisienne (6 nouveaux emplois créés sur 10), tandis qu'il stagne pratiquement dans les régions industrielles de type II et dans les régions du Sud-Ouest de Sud-Est (tableau 38).

Tableau n° 38

**EVOLUTION DE L'EMPLOI SALARIE DANS LE BTP, PAR GROUPE DE REGIONS DE 1968 A 1974**

| Régions | Poids du BTP dans l'emploi total de la région | Emploi salarié du 31.12.1967 au 31.12.1967 | | Créations nettes d'emplois du 31.12.1967 au 31.12.1973 | | Indice de variation du 31.12.1967 au 31.12.1973 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Effectifs (en milliers) | En % | Effectifs (en milliers) | En % | |
| Région parisienne | 8,5 | 323,0 | 20,5 | + 45,2 | 58,6 | 114,0 |
| Régions industrielles | 9,3 | 459,9 | 29,2 | + 8,0 | 10,4 | 101,7 |
| Autres régions du Bassin parisien et de l'ouest | 11,7 | 397 | 25,2 | + 20,5 | 26,6 | 105,2 |
| Régions du Sud-Ouest et du Sud-Est | 12,9 | 394,5 | 25,1 | + 3,4 | 4,4 | 100,9 |
| Total France entière | 10,4 | 1 574,4 | 100 | + 77,1 | 100 | 104,9 |

**Source** : UNEDIC

La crise n'a pas bouleversé la hiérarchie des régions en matière de taux de croissance de l'emploi salarié dans l'industrie. Mais, ainsi que le note Mormiche (248) : « Alors qu'en 1974, on assistait à un redéploiement géographique de l'appareil de production par des décentralisations réelles et de nouvelles implantations, notamment dans l'Ouest, de 1974 à 1976 ce rééquilibrage a été sensiblement ralenti. S'il se poursuit néanmoins, c'est désormais par une érosion de l'emploi industriel qui, bien que générale, touche davantage les régions où celui-ci est le plus important. » L'emploi industriel recule partout, mais nettement moins dans les régions de l'Ouest (tableau 39).

Tableau n° 39

**EVOLUTION DE L'EMPLOI SALARIE DANS L'INDUSTRIE, PAR GROUPE DE REGIONS DE 1975 A 1978**

| | Poids de l'emploi industriel dans l'emploi total de la région | Emploi salarié au 31.12.1974 | | Créations nettes d'emplois du 31.12.1974 au 31.12.1977 | | Indice de variation du 31.12.1974 au 31.12.1977 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Effectifs (en milliers) | En % | Effectifs (en milliers) | En % | |
| Région parisienne | 29,8 | 1 277,8 | 21,5 | — 76,8 | 29,7 | 94,0 |
| Régions industrielles | 43,4 | 2 389,3 | 40,2 | — 135,5 | 52,3 | 94,3 |
| Autres régions du Bassin parisien et de l'Ouest | 34,3 | 1 328,8 | 22,3 | — 18,4 | 7,1 | 98,6 |
| Régions du Sud-Ouest et du Sud-Est | 26,0 | 904,4 | 15,2 | — 27,4 | 10,6 | 97,0 |
| Total France entière | 34,6 | 5 946,8 | 100 | — 259,0 | 100 | 95,6 |

**Source** : H. Huet et L. Kastapian « Emploi salarié par région au 31-12-1977 ». Collections de l'INSEE, série D, n° 69, oct. 1979 (249).

Dans le BTP en revanche, la crise marque une rupture nette avec les tendances passées : l'emploi salarié s'effondre dans la Région parisienne, il se comporte à peine mieux dans les régions du Sud-Ouest et du

Sud-Est, tandis qu'il continue d'augmenter dans les régions de l'Ouest (tableau 40).

Tableau n° 40

**EVOLUTION DE L'EMPLOI SALARIE DANS LE BTP, PAR GROUPE DE REGIONS DE 1975 A 1978**

| Régions | Poids du BTP dans l'emploi total de la région | Emploi salarié au 31.12.1974 | | Créations nettes d'emplois du 31.12.1974 au 31.12.1977 | | Indice de variation du 31.12.1974 au 31.12.1977 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Effectifs (en milliers) | En % | Effectifs (en milliers) | En % | |
| Région parisienne | 7,7 | 349,2 | 21,5 | — 36,7 | 51,2 | 89,5 |
| Régions industrielles | 8,5 | 466,7 | 28,8 | — 14,0 | 19,5 | 97,0 |
| Autres régions du Bassin parisien et de l'Ouest | 10,2 | 395,1 | 24,4 | + 1,7 | — 2,4 | 101,7 |
| Régions du Sud-Ouest et du Sud-Est | 11,5 | 400,7 | 24,7 | — 23,0 | 32,1 | 94,3 |
| Total France entière | 10,2 | 1 620,7 | 100 | — 71,7 | 100 | 95,6 |

**Source :** Emploi salarié par région au 31.12.1977 - Collections de l'INSEE, D 69.

La comparaison, région par région, des taux de croissance de l'emploi salarié dans l'industrie et dans le BTP, avant et depuis la crise, ne manque pas d'intérêt (tableau 41).

Tableau n° 41

**TAUX DE CROISSANCE ANNUELLE DE L'EMPLOI SALARIE DANS L'INDUSTRIE ET DANS LE BTP, PAR GROUPE DE REGIONS, AVANT ET DEPUIS LA CRISE**

| Régions | 1968-1974 | | 1975-1978 (nouvelle série) | |
|---|---|---|---|---|
| | Industrie | BTP | Industrie | BTP |
| Région parisienne | — 0,3 | 2,2 | — 2,0 | — 3,5 |
| Régions industrielles | 1,2 | 0,3 | — 1,9 | — 1 |
| Autres régions du Bassin parisien et de l'Ouest | 3,6 | 0,9 | — 0,5 | + 0,6 |
| Régions du Sud-Ouest et du Sud-Est | 1,5 | 0,1 | — 1 | — 1,9 |
| Moyenne France entière | 1,4 | 0,8 | — 1,5 | — 1,5 |
| Ecart entre les régions extrêmes | 3,9 | 2,1 | 1,5 | 4,1 |

Jusqu'en 1974, le desserrement des activités industrielles de la Région parisienne s'est accompagné d'une croissance vive de l'emploi dans le BTP, grâce à l'essor du marché immobilier (construction de bureaux et de logements). L'effondrement de ce marché depuis le début de la crise a entraîné un recul considérable de l'activité dans la construction.

Les autres régions industrielles n'ont pas connu ce mouvement « en accordéon », dû pour une part à la spéculation. C'est pourquoi le déclin de certaines branches d'industrie, malgré son ampleur, n'a pas provoqué un déclin comparable du BTP. Il convient du reste d'observer que l'activité du BTP pour l'industrie n'est pas liée directement au volume global des investissements. Des investissements de « productivité », réorganisant certains ateliers, remplaçant des machines anciennes par des nouvelles plus perfectionnées, créent beaucoup moins de marchés pour les entreprises du BTP que des investissements de « capacité », étendant les installations existantes, ou encore que des restructurations industrielles, entraînant ici la fermeture, là l'ouverture, d'établissements.

Le Bassin parisien et les régions de l'Ouest, malgré une détérioration très sensible de leur situation (le taux de croissance annuelle de l'emploi salarié dans l'industrie diminue de 4,1 %), ont presque conservé leurs effectifs industriels depuis le début de la crise. La décentralisation de certaines activités tertiaires, bien que ralentie, s'est poursuivie. L'aggravation du chômage (+ 4,9 % en Bretagne, + 5,3 % en Poitou-Charente entre décembre 1973 et décembre 1977 — contre + 4 % pour la France entière (250) s'explique donc en grande partie par la poursuite des mouvements traditionnels de la population : exode rural alimentant le développement péri-urbain de nombreuses agglomérations ; solde migratoire fortement négatif chez les moins de 30 ans, mais s'inversant au-delà (215). D'où le maintien d'une activité soutenue dans la construction de logements, à l'origine de la légère croissance de l'emploi dans le BTP de 1975 à 1978.

Rien de tel dans les régions du Sud-Ouest et du Sud-Est. Le déclin industriel y a été un peu plus marqué, mais surtout, il a entraîné le ralentissement ou l'arrêt de grands investissements (comme à Fos), au moment même où s'achevaient les opérations d'aménagement touristique du littoral du Languedoc. La structure de l'appareil de production du BTP dans ces régions, caractérisée par la place importante de l'artisanat, la faiblesse des entreprises moyennes régionales (sauf dans le Midi-Pyrénées) et le poids des groupes nationaux du BTP, pratiquant souvent l'embauche pour la seule durée du chantier — tous ces facteurs se conjuguent pour expliquer la chute relativement forte des effectifs salariés.

Dans l'ensemble, et contrairement à ce qui s'est passé pour l'industrie, la crise a amplifié les disparités d'évolution régionale de l'emploi dans le BTP (252). Le BTP n'a donc pas contribué à amortir les répercussions de la crise sur l'emploi. La restriction brutale de ses débouchés a provoqué de nombreuses faillites et licenciements (sous la forme, très souvent, de la non réembauche à la fin d'un chantier) qui ont touché en premier la main-d'œuvre des grandes et moyennes entreprises. L'évolution de la structure du marché — recul des grands chantiers, essor de la maison individuelle et des travaux d'entretien (pour ne pas parler ici du travail noir, mal connu, qui a pris sans doute une ampleur considérable —, a contribué à accentuer encore les disparités régionales dans la crise.

Du reste, une réflexion macro-économique sur la place du BTP dans la reproduction sociale permet de comprendre pourquoi l'espoir de voir ce secteur modérer les effets de la crise, en prenant la relève de l'industrie, relève un peu de l'utopie (à moins d'une politique volontariste, elle-même limitée par des contraintes financières, notamment au niveau communal). Le BTP produit en effet, pour une part (en simplifiant), des biens d'investissements, pour une autre des logements ; enfin, il réalise des travaux d'infrastructures financés en majeure partie par l'Etat et les collectivités locales. La crise a provoqué un ralentissement des investissements industriels ; elle a limité ou abaissé le pouvoir d'achat d'une bonne partie de la population (ce à quoi il faut ajouter la hausse des taux d'intérêt et de la rente foncière, principalement dans les grandes agglomérations et leurs banlieues) : les couches les moins favorisées devien-

nent alors insolvables (voir l'augmentation des loyers impayés dans les HLM), en l'absence d'une aide considérablement accrue de l'Etat. Quant aux travaux d'infrastructures, ils ont subi la politique d'austérité et la crise des finances locales ; le « redéploiement » des grandes entreprises vers l'exportation a certes permis à celles-ci de poursuivre leur activité, mais n'a pas eu beaucoup d'effet sur l'emploi (puisque les travaux à l'étranger sont réalisés par une main-d'œuvre presque entièrement locale, du moins au niveau de l'exécution). Bref, tout concourt à ce que la crise revêt une intensité aiguë dans le BTP. Les spécificités de ce secteur — fragilité des entreprises moyennes, pratique fréquente de l'embauche à durée déterminée — ont répercuté d'une manière quasi-immédiate la chute des débouchés sur l'emploi.

### b) **Le chômage dans les régions, depuis le début de la crise**

Nous n'allons pas étudier cette question d'une façon exhaustive, mais seulement dans quelques uns de ses grands traits. Quel type de relation observe-t-on entre l'évolution de l'emploi et celle du chômage ? Retrouve-t-on en particulier, dans le cas du BTP, certains mécanismes que Salais (247) ou Thélot (253) (sur l'exemple des Pays-de-la-Loire) ont mis en évidence pour l'industrie ?

Du 31-12-1974 ou 31-12-1977, le rythme annuel d'évolution de l'emploi salarié a été compris entre + 1,6 % en Basse-Normandie et — 3,4 % en Région parisienne. Dans le même temps, le taux de chômage s'est accru dans toutes les régions, mais l'éventail est plus resserré : il varie de + 1 % en Auvergne à + 4,7 % dans le Languedoc-Roussillon (tableau 42).

Tableau n° 42

**EVOLUTION DE L'EMPLOI SALARIE ET DU TAUX DE CHOMAGE PAR REGION, ENTRE LE 13/12/1974 ET LE 31/12/1977**

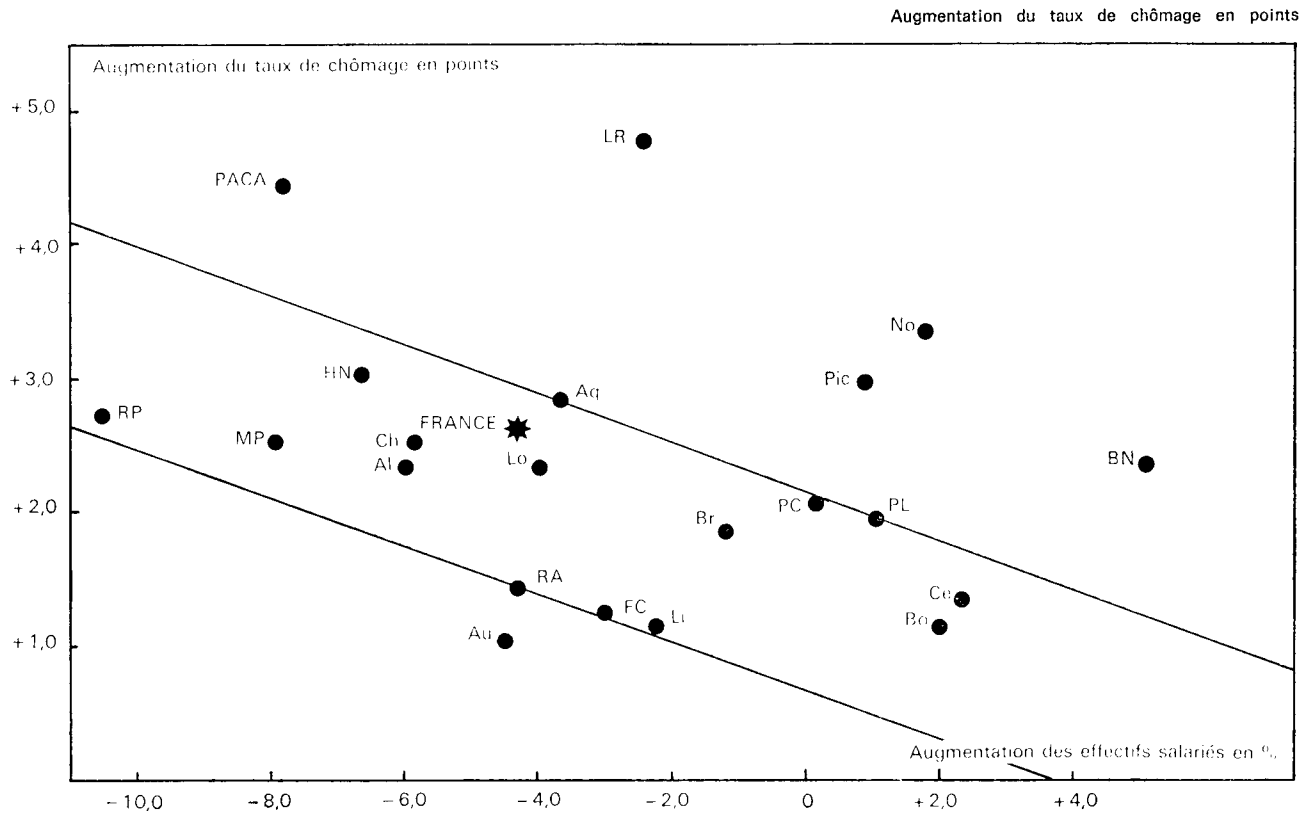
en %

| Régions | Effectifs salariés | Taux de chômage |
|---|---|---|
| Région parisienne | — 10,5 | + 2,7 |
| Picardie | + 0,8 | + 2,9 |
| Haute-Normandie | — 6,7 | + 3,0 |
| Nord | + 1,6 | + 3,3 |
| Lorraine | — 4 | + 2,3 |
| Alsace | — 6 | + 2,3 |
| Franche-Comté | — 3,1 | + 1,2 |
| Rhône-Alpes | — 4,4 | + 1,4 |
| Champagne | — 5,9 | + 2,5 |
| Centre | + 2,2 | + 1,3 |
| Basse-Normandie | + 4,8 | + 2,3 |
| Pays-de-la-Loire | + 1 | + 1,9 |
| Bretagne | — 0,3 | + 1,8 |
| Poitou | 0 | + 2 |
| Bourgogne | + 1,9 | + 1,1 |
| Aquitaine | — 3,7 | + 2,8 |
| Midi-Pyrénées | — 7,9 | + 2,5 |
| Limousin | — 2,3 | + 1,1 |
| Auvergne | — 4,5 | + 1 |
| Languedoc | — 2,5 | + 4,7 |
| Provence-Côte d'Azur | — 7,8 | + 4,4 |
| Moyenne France entière | — 4,4 | + 2,6 |

Il apparaît bien, dans l'ensemble, une liaison négative entre la croissance de l'emploi dans le BTP et celle du chômage dans ce secteur d'activité — encore que cette grandeur ne puisse être déterminée avec une grande précision, dès lors que l'affectation des chômeurs à un secteur d'activité défini présente une certaine dose d'arbitraire. Les points représentatifs des diférentes régions se situent, pour la plupart, à l'intérieur d'une bande assez étroite (graphique 14).

Graphique n° 4

**LIAISON ENTRE L'EMPLOI SALARIE ET LE CHOMAGE, DE 1975 A 1978**




Cinq régions se détachent pourtant, dans lesquelles le taux de chômage s'est accru davantage que n'aurait pu le laisser supposer la détérioration de l'emploi tertiaire — voire, pour trois d'entre elles, la Basse-Normandie, le Nord et la Picardie, la poursuite de la croissance des effectifs salariés dans le BTP. A première vue, ces cinq régions ont peu de points communs entre elles : deux, le Nord et la Picardie, sont à vieille tradition industrielle, et l'emploi dans l'industrie a fortement reculé depuis le début de la crise ; la Basse-Normandie et les deux régions méditerranéennes ont à peu près conservé leurs emplois industriels, mais l'évolution de l'emploi dans le BTP y a été très différente (tableau 42).

Tableau n° 43

**EVOLUTION DE L'EMPLOI SALARIE DANS L'INDUSTRIE ET DANS LE BTP, POUR QUELQUES REGIONS, ENTRE LE 31/12/1974 ET LE 31/12/1977**

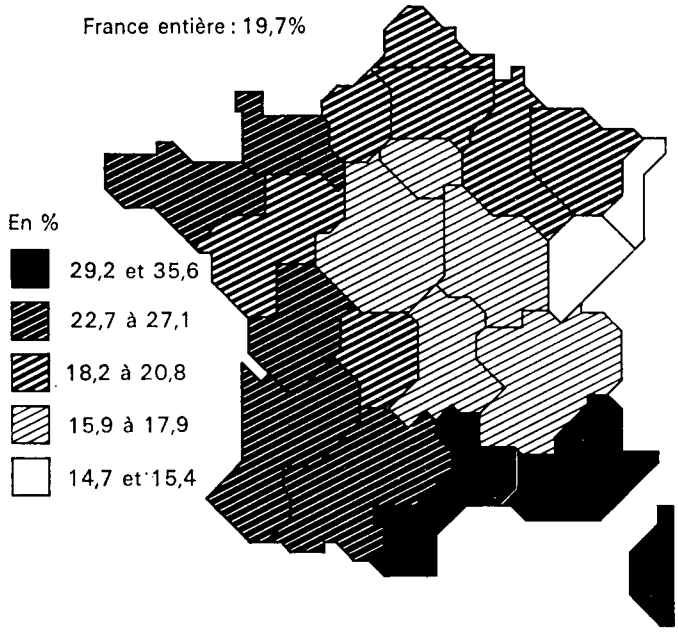
en % par an

| Régions | Industrie | BTP |
|---|---|---|
| Languedoc | — 0,4 | — 0,8 |
| Provence - Côte d'Azur - Corse | — 0,3 | — 2,6 |
| Nord | — 2,2 | + 0,5 |
| Picardie | — 1,6 | + 0,3 |
| Basse-Normandie | — 0,3 | + 1,6 |
| Moyenne France entière | — 1,3 | — 1,4 |

C'est ainsi en Provence-Côte d'Azur et dans le Languedoc que le chômage dans le BTP a augmenté le plus rapidement. Cette évolution n'est du reste pas propre au BTP, elle concerne l'ensemble de la population active. Fin décembre 1977, les deux régions méditerranéennes présentaient à la fois les plus forts taux de chômage régionaux (10,9 % en Languedoc, 10 % en Provence) et la plus forte augmentation du chômage depuis décembre 1973. Une analyse plus fine montre que ce chômage élevé coexiste avec une activité relativement importante du marché du travail : les flux d'entrée en chômage sont particulièrement élevés — les demandes enregistrées au cours de l'année 1977 ont représenté le tiers environ de la population salariée ayant un emploi (carte n° 14), les fins de contrats

Carte n° 14

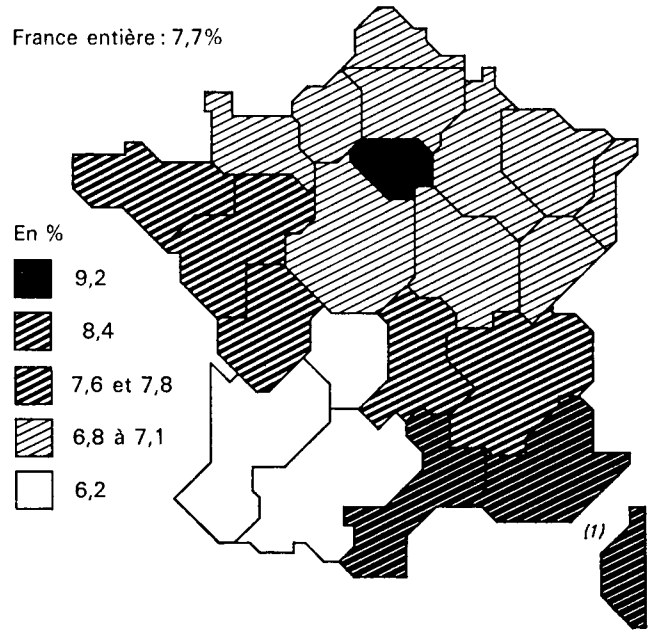
**LES FLUX D'ENTREES EN CHOMAGE***




* Demandes enregistrées en 1977/salariés UNEDIC

Carte n° 15

**MOBILITE SALARIEE INTERENTREPRISES***




* Changements d'entreprises internes aux ZEAT + entrées dans le ZEAT/population active occupée

(1) Ces données ne sont disponibles que pour l'ensemble Provence-Côte d'Azur-Corse.

constituant de loin le principal motif d'inscription à l'ANPE. Malgré le chômage élevé, la mobilité salariée inter-entreprises est très importante (carte n° 15) et le taux de satisfaction des demandes d'emplois masculines y est voisin de la moyenne. Ce qui fait dire à Mormiche (248) auquel nous avons emprunté ces données : « Deux hypothèses, d'ailleurs complémentaires, peuvent être avancées : l'importance des activités saisonnières crée un brassage plus rapide qu'ailleurs de la main-d'œuvre ; et d'autre part, les employeurs imposent une certaine circulation des salariés — comme semblent l'indiquer la relative faiblesse des démissions, l'importance des contrats à durée déterminée, la faiblesse du recours au chômage partiel par rapport aux licenciements ».

L'importance du BTP dans ces régions — 40 % de la population active dans l'industrie — n'est sans doute pas étrangère à cette circulation rapide des salariés d'une entreprise à l'autre. On peut penser que l'accroissement anormalement élevé du taux de chômage dans le BTP des deux régions méditerranéennes exprime cette mobilité accrue, liée à la pratique plus fréquente des congédiements à la fin des chantiers. Ces taux seraient peut-être plus élevés encore si tous les travailleurs immigrés privés ainsi d'emploi se déclaraient chômeurs ; or, comme le remarque Verhaeren (218) sur la base d'une enquête menée dans la région Rhône-Alpes, ce n'est pas toujours le cas. Enfin, même si ce facteur n'est probablement pas déterminant, et s'il vaut seulement pour la Provence - Côte d'Azur, les mouvements migratoires ont dû aggraver encore le chômage : on sait en effet que la Provence-Côte d'Azur a traditionnellement un solde migratoire nettement positif quel que soit l'âge (254).

Le cas de la Basse-Normandie est assez particulier : la crise dans l'industrie a été, jusqu'à la fin de 1977, relativement plus atténuée que dans le reste de la France, alors que l'emploi dans le BTP continuait de s'accroître à un rythme soutenu. Paradoxalement, le taux de chômage — pour l'ensemble des activités comme pour le BTP — a connu une augmentation rapide. Celle-ci ne peut s'expliquer par le seul déclin de certaines activités, comme les mines et la sidérurgie. Elle ne résulte pas non plus des mouvements migratoires affectant la population active, puisque le solde de ces mouvements est nettement négatif. L'explication la plus plausible renvoit aux mécanismes analysés par Salais et Thélot : le comportement relativement bon du BTP en Basse-Normandie depuis le début de la crise a continué d'attirer vers ce secteur une main-d'œuvre d'origine rurale. L'exode des jeunes ruraux s'est poursuivi à un rythme soutenu et s'est dirigé pour une bonne part vers le BTP, qui a sans doute joué, plus encore qu'à l'ordinaire, son rôle de secteur d'accueil et de plaque tournante. La transformation d'une partie de l'armée de réserve « latente » en armée de réserve « flottante » a fait progresser le taux de chômage de l'emploi salarié. Et cela d'autant plus que le BTP a été le siège de mouvements de restructurations renforçant le poids des grands groupes, tandis que certaines « opérations exceptionnelles » entraînaient l'intervention d'entreprises extérieures à la région, sans même d'agence sur place, et recourant à une main-d'œuvre embauchée pour la durée du chantier. A cet égard, une monographie portant sur la main-d'œuvre employée sur le chantier de Flamanville (son origine géographique, sa nationalité, ses conditions d'embauche, son reclassement à l'achèvement du chantier, etc.) apporterait sans doute des éléments fort utiles à la compréhension de ces mécanismes.

Les deux régions du Nord, la Picardie et le Nord-Pas-de-Calais, connnaissent de graves problèmes de reconversion industrielle, qui ont entraîné une détérioration très sensible de la situation du marché du travail. Entre décembre 1973 et décembre 1977, le taux de chômage s'est accru davantage que la moyenne nationale (respectivement de 4,4 % et 4,6 % contre 4 %). Mais surtout, les circonstances d'inscription au chômage révèlent une précarisation croissante de l'emploi, en particulier dans le Nord : les fins de contrats représentent en décembre 1977 (248), de

43 à 45 % des motifs de congédiements (France entière : 35,0 %), les fins de mission d'intérim plus de 10 % (France entière : 8,7 %). Cette mobilité imposée de l'emploi s'accompagne en outre de difficultés de reclassement : c'est ainsi que le taux de satisfaction des demandes masculines (proportion des demandes d'emploi déposées au cours d'un trimestre, qui se sont plus inscrites à l'ANPE à la fin du même trimestre) était seulement de 33 % au 4e trimestre 1977 (France entière : 37 %) ; pour les hommes de moins de 25 ans à la recherche d'un premier emploi, il atteignait 42 % — pourcentage très inférieur à la moyenne nationale (50,7 %). Les difficultés de reclassement sont particulièrement vives pour les ouvriers non qualifiés.

L'émigration, traditionnellement élevée dans le Nord et dirigée vers des régions lointaines — Rhône-Alpes et Provence - Côte d'Azur — n'a pu, en tout état de cause, réduire le chômage local que dans des proportions modestes.

Dans ces conditions, le BTP, où l'emploi a continué d'augmenter, a dû exercer une attraction accrue sur la population active ouvrière, aussi bien chez les jeunes n'ayant encore jamais travaillé que chez les ouvriers qualifiés adultes licenciés de l'industrie (du fait de la structure relativement concentrée de l'appareil de production du BTP dans le Nord, la proportion des emplois qualifiés de la mécanique, de l'électro-mécanique et de l'électricité y est supérieure à la moyenne). C'est ainsi que s'expliquerait le paradoxe de la croissance simultanée du chômage et de l'emploi dans le BTP. Ce mécanisme présente certaines analogies avec celui que nous avons vu à l'œuvre en Basse-Normandie ; il montre, dans le cas particulier, ici du BTP, qu'une demande de force de travail de la part des employeurs peut engendrer, dans certaines circonstances, une offre qui lui est supérieure. Dans un cas, le BTP mobilise une fraction de la main-d'œuvre sous-employée des campagnes ; dans l'autre, il attire certaines catégories de chômeurs de l'industrie.

Tous ces exemples illustrent la complexité des liens entre l'emploi et le chômage dans le BTP, et la diversité des mécanismes qui peuvent entrer en jeu et se combiner, selon les régions. Toutefois, on ne saurait mettre ces mécanismes sur le même plan et considérer qu'ils contibuent au même degré à l'aggravation du chômage dans le BTP. La cause essentielle de celle-ci au niveau national, c'est la chute de l'emploi salarié et sa précarisation accrue. Cette tendance de fond, conséquence de la restriction brutale des débouchés et des mouvements de concentration opérés dans l'appareil de production, a été modulée localement par des conditions particulières, tenant à l'évolution de l'agriculture, à la profondeur de la crise industrielle, au type de main-d'œuvre employé habituellement dans les entreprises de BTP.

# CONCLUSION

La croissance exceptionnellement rapide du bâtiment depuis la seconde guerre mondiale, en regard des périodes historiques antérieures, est liée à l'intégration du logement, produit de manière capitaliste, dans la norme de consommation des salariés. Cette intégration a été rendue possible par la conjonction d'un ensemble de conditions, caractérisant un régime d'accumulation intensive à régulation monopoliste : l'élévation du salaire direct, conditionnée par la croissance durable des gains de productivité dans l'industrie ; l'instauration d'une garantie de stabilité ou de croissance du revenu réel dans le temps, à partir de laquelle a pu être bâti un système de financement à crédit ; l'intervention directe de l'Etat dans le financement de la construction, dans le but de solvabiliser une fraction de la demande de logements.

Pourtant, le bâtiment est resté, pour sa part, étranger à la logique économique dominante. Pour différentes raisons, parmi lesquelles la propriété foncière tient une place essentielle, le capital productif investi dans la sphère de la construction demeure subordonné au capital de circulation. Cet état de dépendance bloque le passage du bâtiment au stade de la grande industrie : l'organisation et la division du travail sur chantier restent de type manufacturier, malgré les progrès importants qui ont été réalisés en matière de mécanisation. Ce blocage des forces productives fait obstacle à l'abaissement de la valeur du logement, alors que le tribut foncier en augmente le coût dans des proportions de plus en plus considérables. Contrairement à des biens comme l'automobile ou l'électroménager, pour lesquels il y a une liaison étroite entre l'extension des débouchés et les gains de productivité, le développement du bâtiment a donc obéi jusqu'ici à une logique « exogène » ; l'extension du marché a été beaucoup plus le résultat des conditions économiques générales que des gains de productivité réalisés à l'intérieur de la branche.

Le caractère particulier du bâtiment se manifeste dans la persistance d'un artisanat nombreux et dynamique et dans les conditions d'exploitation de la force de travail : durée du travail supérieure à la moyenne, salaires horaires inférieurs à la moyenne industrielle, bien qu'ils soient entraînés dans le mouvement général de hausse, mobilité et précarité traditionnellement élevées de la force de travail, qui est recrutée principalement dans le segment secondaire (jeunes, immigrés) du marché du travail.

La crise du régime d'accumulation intensive a brusquement révélé la grande dépendance du bâtiment vis-à-vis des conditions extérieures. L'arrêt de la croissance du pouvoir d'achat a restreint brutalement les débouchés et provoqué une crise grave et prolongée de ce secteur, qui subit et répercute en les amplifiant les effets de la crise de l'industrie. Les traits fondamentaux du bâtiment n'en sont pas pour autant bouleversés, mais bien plutôt accentués. La polarisation de l'appareil de production s'approfondit : entre la masse des artisans et les grands groupes, les entreprises moyennes, les plus fragiles sur le plan financier et spécialisées dans les créneaux les plus touchés par la crise, sont laminées. Le nombre des faillites est particulièrement élevé dans cette catégorie d'entreprises ; parmi celles qui résistent, un certain nombre sont rachetées par des groupes, qui y voient un moyen d'étendre leur implantation

nationale, de compenser les risques et de diversifier leur activité. Il s'agit donc beaucoup plus d'une stratégie financière et commerciale que d'une concentration de type industriel.

Mais, avec l'affaiblissement du tissu local d'entreprises s'accentue la polarisation régionale, et bien que notre étude n'en apporte pas la preuve, on peut se demander si un certain nombre de régions (comme par exemple la Basse-Normandie, où l'on a noté la progression spectaculaire des entreprises extra-régionales) ne s'engagent pas d'une manière irréversible dans la voie d'une dépendance accrue, dont le cas du Languedoc illustre bien les conséquences négatives : faible intégration des grandes entreprises du BTP au niveau local, précarisation croissante de l'emploi avec création d'une armé de réserve « flottante », qui gonfle et dégonfle au gré des chantiers.

Tel semble bien être, pourtant, le sens de l'évolution actuelle. Alors que la crise du « fordisme » s'accompagne d'un éclatement de l'organisation traditionnelle de l'entreprise et du statut de la classe ouvrière, avec un accroissement de l'instabilité de l'emploi, la régression qui s'opère dans le même temps dans le BTP apparaît plus comme la poursuite et l'exacerbation de tendances antérieures que comme une rupture avec le passé. La prolongation de ce mouvement semble, à moyen terme, l'éventualité la plus conforme à la logique économique dominante, pour des raisons à la fois générales (liées à la poursuite de la crise) que propres au bâtiment : maintien de l'obstacle foncier et de la dépendance de l'entreprise par rapport aux autres intervenants, qui bloquent une véritable industrialisation de la construction.

Si la polarisation régionale de l'appareil de production du bâtiment semble donc destinée à s'approfondir, il convient toutefois d'en souligner les limites. A l'exception de la centralisation des fonctions tertiaires, et avant tout du tertiaire supérieur en Ile-de-France, il n'existe pas dans le bâtiment de division interrégionale du travail, car il n'y a pas de circuit de branche. C'est pourquoi la polarisation est moins accentuée que dans l'industrie et se manifeste sous des formes spécifiques et relativement atténuées : dans la structure de l'appareil de production local, par les liens de sous-traitance qui peuvent s'établir entre des entreprises locales et des entreprises extérieures à la région, par une certaine déqualification de l'emploi (tout au moins de l'emploi tertiaire) dans les agences locales des entreprises nationales par rapport aux entreprises indépendantes de dimension comparable, dans les caractéristiques de l'emploi ouvrier, ressortissant plus ou moins du segment secondaire du marché du travail (par sa qualification, sa nationalité, la précarité de l'emploi...).

Avec la crise, la notion d'économie « duale » sert souvent de toile de fond aux analyses sur le redéploiement industriel. Dans quelle mesure cette notion s'applique-t-elle au secteur du bâtiment ? Il existe, dans le bâtiment, une forme traditionnelle et typique de « double économie », c'est le travail noir, qui semble avoir pris d'importantes proportions depuis la crise, encore qu'il soit difficile d'en donner une évaluation. Dans une large mesure, la « dualité » à l'intérieur du bâtiment se manifeste sous la forme d'une 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 l'échelle nationale et internationale. Une telle dichotomie n'exclut pas, dans certains cas, une polarisation qui se manifeste à travers les liens de sous-traitance.

Mais, contrairement à l'industrie, la branche encore manufacturière qu'est le bâtiment ne relève nullement d'un schéma où l'on trouverait, à un pôle, des grandes entreprises lourdement équipées, caractérisées par la stabilité des marchés et de l'emploi, et à l'autre, des petites entreprises et artisans subordonnés aux grandes entreprises, soumis aux aléas des débouchés, recrutant leur main-d'œuvre dans le segment secondaire du

marché du travail. La forme essentielle de segmentation dans le bâtiment est celle qui accompagne le développement de la mécanisation dans les grandes entreprises de gros-œuvre et de génie civil, qui trouvent dans l'immigration — principalement l'immigration d'origine maghrébine — une force de travail interchangeable, susceptible d'une grande mobilité ; ce phénomène revêt un aspect régional très marqué, comme on peut le constater sur des indicateurs comme la concentration de la main-d'œuvre étrangère ou la proportion d'OS parmi les ouvriers du BTP.

Que ce soit du point de vue de la « double économie », de l'implantation régionale, ou plus généralement des formes dans lesquelles se meut l'accumulation du capital, le BTP — en particulier le bâtiment — apparaît comme un secteur spécifique. Les mêmes causes qui expliquent la répartition très dispersée sur le territoire des entreprises et des emplois — une dispersion qui fait du bâtiment un élément d'équilibre régional, un débouché pour des jeunes ruraux prolétarisés qui souhaitent « vivre et travailler au pays » — déterminent des conditions de travail plus pénibles et une mobilité plus grande dans cette branche que dans l'industrie : le bâtiment ne fixe pas sa main-d'œuvre, il fonctionne comme une plaque tournante pour l'emploi. Et de facteur d'équilibre en période de prospérité, il peut se transformer en une cause supplémentaire de crise et de déséquilibre régional, sous l'effet d'une restriction de ses débouchés sur laquelle, de par sa logique « exogène », il n'a guère de prise. Depuis une vingtaine d'années, la différenciation spatiale qui s'opère à l'intérieur du secteur est la conséquence de l'approfondissement (limité) de la division du travail et de la concentration des fonctions tertiaires supérieures dans le cadre de rapports de type manufacturier. Ces rapports n'excluent pas une polarisation régionale, mais ils maintiennent celle-ci à l'intérieur d'étroites limites.

L'industrialisation sur une large échelle de la construction — si tant est qu'une telle hypothèse soit réaliste à moyen terme — aurait des conséquences autrement plus profondes, non seulement sur le volume total de l'emploi dans le bâtiment, mais aussi sur la localisation des emplois sur le territoire. On verrait se produire — dans quelques branches tout au moins, car certaines activités, comme l'entretien, resteraient artisanales ; d'autres, comme la construction de bâtiments industriels ou d'immeubles de grande hauteur, ne se prêtent évidemment pas, pour des raisons techniques, à une industrialisation de même nature que la maison individuelle — une séparation de plus en plus poussée entre les activités de fabrication, susceptibles de donner lieu à la mise en place de circuits de branche, et les activités de montage, qui continueraient à s'effectuer sur le lieu du chantier (à moins d'imaginer une large diffusion des « mobil home », en tant que résidence principale, ce qui paraît douteux).

Quel que soit, cependant, le rythme auquel l'industrialisation progressera, le BTP ne semble pas devoir contribuer, dans les années à venir, à atténuer le chômage et les disparités interrégionales. Au contraire, la baisse de l'emploi devrait se poursuivre — sauf renversement de politique en matière de salaires et profondes réformes institutionnelles, notamment dans le domaine foncier — en entraînant une série de phénomènes négatifs, que nous avons soulignés tout au long de notre étude. En dehors même des aspects régionaux de la question, il n'est pas sûr du reste que les succès remportés à l'exportation puissent se poursuivre durablement, si la crise du marché intérieur entraîne la décomposition du tissu d'entreprises moyennes. Mais cela devrait faire l'objet d'une autre étude.

Quatrième partie

# LA MACHINE-OUTIL

Compte tenu de l'importance des mutations technologiques qui se sont opérées au cours de ces dernières années et de l'impossibilité d'en apprécier les résultats avec un peu de recul, une mise à jour, que l'on trouvera à la fin de cette partie, a été effectuée.

Dans l'approche méthologique qui est la nôtre (voir première partie), la fabrication de machines-outils se situe en amont de toute construction de machine. Mère de l'industrialisation, la machine-outil véhicule tout le savoir-faire industriel et détermine en aval les normes de production et de productivité, et les formes de procès de travail correspondantes.

On saisit toute l'importance que revêt la maîtrise de ce secteur, cœur du système productif, dès lors que la compétitivité d'une économie, son indépendance vis-à-vis de l'extérieur, sa capacité à imposer les normes de production au niveau mondial en dépendent directement.

Actuellement, des mutations technologiques s'opèrent dans la conception et la fabrication des machines-outils avec l'introduction des automatismes. Au cours de la crise, alors qu'en France, mis à part le sous-secteur intégré dans la filière automobile, on assiste à l'effondrement du secteur (l'emploi, qui se compte en dizaines de milliers, passe de 3 en 1974 à 2 en 1978), deux nouveaux concurrents, le Japon et l'Italie, apparaissent sur le marché mondial.

Ce constat, qui traduit pour la France les échecs successifs des plans de « sauvetage » de la machine-outil, nous incite, au-delà des données quantitatives propres au secteur, à soulever quelques questions relatives à la réalité économique et sociale, notamment en ce qui concerne les modalités de l'organisation du travail et de la production.

Nous étudierons ici la seule machine-outil à métaux (encadré ci-après), industrie dont nous analyserons d'abord la spécificité et la place dans la filière mécanique mondiale. L'effondrement de la machine-outil française et une analyse de ses raisons feront l'objet des chapitres suivants. Nous conclurons en esquissant les perspectives de la « redistribution des cartes ».

## DEFINITION ET IMPORTANTE DE L'INDUSTRIE DE LA MACHINE-OUTIL.

Dans la nomenclature d'activités et de produits, NAP 1973, au niveau 100 à la rubrique 23, figure « Fabrication de machines-outils ». Au niveau 600, on distingue 5 groupes (2301 à 2305).

**Définitions**

Les machines-outils sont des machines destinées à usiner la matière (métal, bois) en mettant en œuvre un outillage mû mécaniquement et non manuellement ; l'industrie de la machine-outil est une industrie de biens d'équipement qui comprend deux branches de fabrication d'importance inégale :

- machines-outils à métaux
- machines à bois.

Le secteur machines regroupe les entreprises ayant une activité principale de :

- Fabrication de machines-outils à métaux (groupe 2301)
- Fabrication de machines à bois (groupe 2302)
- Fabrication d'outillage et outils pour ces machines (groupe 2303)
- Fabrication d'engrenages et organes de transmission (groupe 2304)
- Fabrication de matériel de soudage (groupe 2304).

Parmi ces 5 groupes, notre étude porte uniquement sur le 1er groupe, le groupe 2301, « Fabrication de machines-outils à métaux ».

Ce groupe comprend la fabrication de :

- Machines transfert
- Machines-outils travaillant par enlèvement du métal ou MOE (tours, machines à fileter et à tarauder, machines à aléser, fraiser, percer, rectifier...)
- Machines-outils travaillant par formage du métal ou MOF (presses, machines à laminer à froid, à emboutir, forger, estamper, étirer, profiler...).

Ces différentes machines peuvent être soit à commande de type classique, plus ou moins automatisée, soit à commande numérique (la commande numérique seule fait partie du matériel de traitement de l'information : 27.01).

En outre, cette rubrique comprend divers accessoires, tels les plateaux et mandrins (à l'exclusion de ceux qui sont électromagnétiques), les poupées, les broches multiples, les tourelles porte-outils.

La correspondance avec la nomenclature des activités économiques s'établit comme suit :

| NAP 23 | NAE 213 |
|---|---|
| 2301 | • 213.1 (fabrication de MOE) |
| | • 213.2 (fabrication de MOF) |

d'exploitation du secteur au sens large.

1° D'après l'enquête annuelle d'entreprise, en 1976, le sous-secteur des machines-outils à métaux représente grossièrement le tiers des effectifs, des ventes hors taxes et de la valeur ajoutée, mais réalise à peine le quart de l'excédent brut

2° Le recensement du parc de machines-outils à métaux effectué par le BIPE en 1974 concerne plus particulièrement les industries mécaniques et électriques au sens large (section 20 à 29 du code NAE) (tableau 1). Un second ensemble est constitué par les administrations, en particulier les établissements de fabrication d'armement de l'armée de terre et de la marine, et les établissements d'enseignement technique. Enfin, on trouve un nombre important de machines-outils à métaux dans diverses autres branches de l'industrie, fer, sidérurgie, BTP, chimie, industries diverses et les services entretien des grandes entreprises du secteur public (SNCF...).

En 1974, le parc total est estimé à 832 500 machines.

Tableau n° 1

**PARC DES INDUSTRIES MECANIQUES ET ELECTRIQUES PAR SECTEURS ET PAR TYPE DE MACHINES-OUTILS**

| Secteurs | Parc en 1974 | | Secteurs | Parc en 1974 | |
|---|---|---|---|---|---|
| | en milliers | en % du parc total | | en milliers | en % du parc total |
| Fonderie | 24,8 | 3,3 | Mécanique de précision (horlogerie, mesure régulation, optique et précision) | 49,5 | 6,8 |
| Sous-traitance | 78 | 10,5 | Construction automobile | 103,3 | 13,9 |
| Articles métalliques | 81,7 | 11,0 | Cycles et motocycles | 7,4 | 1,0 |
| Equipement industriel non électrique | 174,6 | 23,5 | Matériel ferrovialre | 5,7 | 0,8 |
| MTPS | 25,3 | 3,4 | Construction électrique | 92,1 | 12,4 |
| Machines-outits | 47,8 | 6,4 | Construction navale | 8,2 | 1,1 |
| Machines agricoles | 19,5 | 2,6 | Construction aéronautique | 24,6 | 3,3 |
| Parc des industries mécaniques et électriques en milliers : 742,5 | | | | | |

| | Structure du parc | | | Structure du parc | |
|---|---|---|---|---|---|
| | en % | en milliers | | en % | en milliers |
| 1 - Tours | 18,9 | 140,1 | 11 - Machines à rouler et à cintrer | 4,3 | 32,3 |
| 2 - Machines à fileter et à tarauder, étaux limeurs | 4,0 | 29,4 | 12 - Machines à cisailler, à poinçonner et à grignoter | 4,6 | 33,9 |
| 3 - Machines à aléser et à raboter | 1,6 | 12,3 | 13 - Presses mécaniques | 7,1 | 52,7 |
| 4 - Machines à fraiser | 8,3 | 61,8 | 14 - Balanciers à vis, machines de forge et d'estampage | 3,6 | 26,8 |
| 5 - Machines à percer | 16,1 | 120,2 | 15 - Machines pour travail des métaux et machines à laminer à froid | 3,8 | 28,0 |
| 6 - Machines à affûter et à polir | 12,1 | 89,7 | Total MOF | 23,4 | 137,7 |
| 7 - Machines à rectifier | 4,7 | 35,1 | 16 - Commande numérique | 0,3 | 2,5 |
| 8 - Machines à brocher et à pointer | 2,1 | 15,1 | Parc global en miliers | | 173,7 |
| 9 - Machines à scier et à tronçonner | 5,5 | 40,5 | | | |
| 10 - Machines-transfert et spéciales | 3,0 | 22,1 | | | |
| Total MOE | 76,3 | 566,3 | | | |

**Source :** BIPE 1975.

# I - LA SPECIFICITE DE L'INDUSTRIE DE LA MACHINE-OUTIL

La place occupée par la machine-outil dans la hiérarchie de l'appareil de production, la nature du produit fabriqué et du procès de travail mis en œuvre font de l'industrie de la machine-outil une industrie clé de l'industrialisation en général, et aujourd'hui de l'automatisation plus poussée du procès de production dans la section des biens d'équipement avec l'introduction de l'électronique dans la machine-outil, automatisation qui tente une percée en France et dans les autres pays industrialisés depuis 1974.

Il nous semble important de revenir sur ces différents points, dans la mesure où ils rendent compte non seulement de l'importance vitale de cette industrie, mais de ses particularités, dont la connaissance paraît nécessaire pour interpréter les données sur la situation actuelle en France et envisager son redressement.

## 1 - L'incorporation de la compétence industrielle

Située en amont de la production des biens d'équipement destinés aux deux grandes sections des biens de consommation et des biens de production, la machine-outil ou « la machine à faire les machines » joue un rôle stratégique dans le processus de fixation, propagation et transformation des normes de production. Elle détermine la façon de fabriquer et l'organisation du travail, en matérialisant le choix des techniques effectué par la société au cours de son développement. Le passage de la machine classique à la machine transfert a donné naissance à la production de masse et à l'approfondissement du taylorisme.

Fabriquer une machine-outil consiste à incorporer à la machine le savoir-faire industriel de l'ouvrier, du technicien, de l'ingénieur, dans des domaines divers et plus ou moins « anciens » tels que la mécanique et l'électricité ; plus récents : chimie, hydraulique, et carrément révolutionnaires à l'heure actuelle, avec l'informatique et l'électronique. Toute la compétence du monde industriel, on la retrouve dans la machine-outil.

C'est donc une industrie de pays industrialisé — tout au moins pour les produits de haut de gamme — et dont le marché n'est ni régional, ni national, mais mondial depuis toujours, extrêmement concurrentiel et spécialisé. Cependant, la production demeure le fait d'entreprises nationales et ne s'accompagne généhralement pas de phénomènes de déloca-

lisation importants. La raison essentielle en est que c'est une industrie qui échappe au fordisme : il n'existe pas de chaîne de production. Travail intellectuel et travai manuel sont intimement liés dans cette profession qui exige simultanément imagination, créativité et connaissances techniques. La nature du procès de travail consiste en effet à concevoir et réaliser des machines qui doivent répondre à des besoins extrêmement diversifiés. Concrètement, la machine-outil doit usiner les pièces constitutives de tous les biens de production — matériel de levage, matériel ferroviaire, machines agricoles, machines pour les industries alimentaires, chimiques, textiles, électriques et électroniques, machines pour l'automobile, l'aéronautique, la construction navale, l'armement...

Il existe donc de nombreux types de machines et, pour chacune, de nombreuses variantes qui répondent aux exigences de performances formulées par les clients (taille, précision, vitesse, rendement, automatisation...). A ce propos, il faut souligner que — en France tout au moins — les spécifications « spécial client » ont une incidence non seulement sur les prix (255), mais également sur le procès de travail. Les cahiers des charges peuvent être extrêmememnt lourds — ils arrivent même à peser plusieurs kilos — et mettent en échec les possibilités de produire en petite série, obligeant les ateliers à faire de la fabrication artisanale.

Production de petites séries (5 à 600 par an) ou unitaire dont le cycle de fabrication peut être relativement long, allant jusqu'à 18 et 24 mois (256), et nature du procès de travail expliquent en grande partie que, quel que soit le pays étudié, la structure de la production est peu concentrée, composée d'entreprises de haute technicité, pour la plupart petites et moyennes, et généralement spécialisées par produit. Le fait que les entreprises se spécialisent par produit résulte du problème d'apprentissage, de « faisabilité » industrielle de la machine — on ne s'improvise pas constructeur de machines-outils sans savoir quoi et comment fabriquer. La diversité des besoins auxquels doivent satisfaire les machines et les compétences requises de la main-d'œuvre rendent délicate toute tentative de concentration qui peut très vite se résoudre en perte de technologie.

Cependant, le fait que l'industrie de la machine-outil est peu concentrée ne siginifie pas pour autant que les firmes ne sont pas intégrées dans des filières de production. Cela dépend, nous le verrons, de la politique industrielle menée par les secteurs clients et plus généralement de l'organisation économique et sociale du pays étudié.

Les progrès réalisés dans l'informatique et l'électronique, et intégrés dans la machine-outil, entraînent le phénomène suivant très récent : dans bien des cas, ce n'est pas une machine qu'il faut concevoir et réaliser, mais une « fonction machine ». Ce problème d'engineering se pose dans tous les pays industrialisés.

L'utilisation des microprocesseurs risque de bouleverser les métiers et rend nécessaire l'extension ou la création de bureaux d'étude dépendant soit de l'utilisateur lorsque la fabrication de la machine-outil est intégrée dans une filière de production (cas de l'automobile pour Renault et Citroën en France, Fiat en Italie), soit du constructeur, ce qui sous-entend une surface financière suffisante, soit encore des bureaux d'étude jouant le rôle d'intermédiaire entre le client et le constructeur. Il est clair que les PME, en deçà d'un certain seuil, ne pourront créer leur propre bureau d'étude, et des changements dans la structure de la profession sont à prévoir.

## 2 - L'évolution de la machine-outil et ses conséquences en aval

Ceci nous amène à voir rapidement quelle a été l'évolution technologique de la machine-outil et ce qu'elle entraîne au niveau de la qualification et du procès de travail, en ce qui concerne plus particulièrement les machines-outils à commande numérique (que nous appelons MOCN par la suite).

a) Depuis ses origines (257), la machine-outil n'a cessé de se perfectionner et de se diversifier, mais les principes de base n'ont guère varié : le travail d'usinage s'effectue essentiellement à l'aide de procédés mécaniques. Ce n'est que récemment que de nouvelles techniques d'usinage ont été mises au point : usinage par procédé chimique et électrochimique, par électro-érosion (258), ultra-sons, bombardement électronique et laser.

En ce qui concerne l'automatisation des opérations d'usinage, il existe plusieurs techniques de commande : les machines à butées, les machines câblées et les machines à programme.

La commande numérique n'est, comme son nom l'indique, qu'une forme de commande. Elle peut être associée à une automatisation plus ou moins poussée de la machine dans laquelle sont intégrés des microprocesseurs. Cas de la « commande adaptative » par exemple : l'outil n'est programmé que pour la dernière passe, pour toutes les autres, la machine détermine elle-même la façon d'enlever le métal en fonction des instructions d'optimisation d'usinage (vitesse, effort de coupes, températures...) (259). Cette forme évoluée de la commande numérique n'est pas encore en service courant.

A propos de l'introduction de l'informatique et de l'électronique dans la machine-outil, il apparaît nécessaire d'opérer la distinction entre machine équipée d'une commande numérique et machine équipée de micro-processeurs.

En général, sauf pour les perceuses et les aléseuses, l'introduction de la commande numérique n'engendre pas un bouleversement de la conception d'ensemble des machines. Par contre, les machines les plus sophistiquées équipées de microprocesseurs perdent leur spécificité pour se transformer en machines polyvalentes qu'on appelle centre d'usinage, machines modulaires ou atelier flexible. « Flexible », en ce sens que non seulement plusieurs types d'opérations sont possibles, mais qu'on accède à tous les points de l'espace. La conception « classique » de la machine est bouleversée : ce sont les têtes d'outil qui sont mobiles, la pièce à usiner étant fixe, et non plus l'inverse. Ce type de machine opère en temps masqué : le changement d'outil s'effectue alors qu'une autre opération se termine, l'objectif étant de « gagner » du temps. Cette nouvelle étape de la « flexibilité » est très récente.

La robotique procède de cette nouvelle étape technologique qui utilise les composants électroniques les plus perfectionnés. Fonctionnant avec des microprocesseurs, le robot, à la différence de la MOCN simple, se caractérise avant tout par la capacité d'apprendre. A l'heure actuelle, le robot soude, peint, effectue des opérations simples de montage, reconnaît des formes, soulève des pièces... et tond les moutons en Australie (260). Par contre, le robot est incapable, dans l'état actuel des techniques, d'effectuer des opérations complexes de montage ; dans l'automobile, par exemple, les yeux et les mains de l'OS demeurent

essentiels pour certaines opérations. Dans le cas où des lignes de robots sont installées, celles-ci alternent avec les chaînes classiques. Il faut garder à l'esprit également que certains avantages (changer de carte afin de modifier le geste) sont et restent sur le papier : la reconversion du robot semble poser plus de problèmes que son remplacement. Dans cette profession, il existe toujours en effet un certain décalage entre ce qui est conçu sur le papier et ce qui est réalisable, même avec la mise en service de la conception assistée par ordinateur qui démultiplie les possibilités de calculs en tout genre.

Soulignons au passage le gros problème que doit résoudre le constructeur de machine-outil : techniquement, l'usinage résulte du contact entre la tête d'outil et la pièce ; il faut donc une machine extrêmement rigide — et donc lourde — pour obtenir la meilleure précision, mais il faut également que la machine soit « versatile » (l'usinage par laser évacue ce gros problème, tout en en posant d'autres, mais ce procédé n'est que très peu utilisé). Lorsque l'on sait qu'une tête d'outil peut peser entre 3 et 15 tonnes et que le travail s'effectue avec une précision au 1/10 de millimètre, on mesure les problèmes de logiciel qu'il a fallu résoudre, mais aussi la compétence de la main-d'œuvre qui a su opérer un tel transfert de savoir-faire à la machine.

b) En ce qui concerne la qualification, l'automatisation des machines-outils a un impact plus important dans les secteurs avals, où la machine qui est livrée est conçue pour usiner telle pièce, à telle vitesse, que dans le secteur de la machine-outil lui-même. En effet, les machines-outils automatisées qui sont utilisées comme moyen de production pour produire les autres machines doivent répondre à des besoins plus diversifiés, leur automatisation est donc beaucoup plus complexe et la main-d'œuvre employée demeure une main-d'œuvre qualifiée dans la majorité des cas, et surtout lorsque la production est unitaire, le constructeur ne pouvant se permettre de « rater une pièce ».

Dans l'étude réalisée par le CEREQ en 1972, et portant sur « l'évolution des techniques dans les industries mécaniques : les MOCN », on note que l'incidence de l'introduction de la commande numérique sur le niveau de qualification requis de l'opérateur dépend de nombreux facteurs : type de machine, nature de la pièce à usiner, importance des séries, organisation du travail dans l'entreprise. Il existe de nombreux cas de figure. Cependant, en pratique, la fragilité de la machine, son entretien, son coût d'utilisation, qui comprend obligatoirement des dépenses en software, et son prix d'achat en général plus élevé que pour les autres machines non équipées de commande numérique font qu'en réalité elles sont le plus souvent « confiées » aux ouvriers les plus qualifiés.

Au niveau du procès de travail, les modifications sont les suivantes :

Par rapport à la machine classique, la machine équipée d'une commande numérique engendre un détour de production dans la mesure où elle nécessite des opérations de programmation dans un langage spécial. Le bureau de programmation établit le programme, le modifie, fixe les cadences... La perte de contrôle et d'initiatives de l'atelier sur la fabrication elle-même, au bénéfice du bureau de programmation, risque de poser des problèmes dans l'entreprise.

La qualité des opérations d'usinage dépend des capacités techniques des machines, cependant que toutes les autres opérations — réglage des outils, montage et calage des pièces — demeurent et sont des opérations à caractère strictement mécanique.

L'introduction de microprocesseurs dans la machine entraîne des différences importantes dans le procès du travail, par rapport à la machine simplement équipée d'une commande numérique. En effet, l'utilisation

de microprocesseurs ne nécessite pas de langage particulier et n'implique donc pas la décomposition des tâches : l'opérateur donne lui-même des ordres à la machine en employant un langage informatique simple et en contrôle l'exécution. Il n'y a plus d'intermédiaire entre la machine et l'opérateur. En somme, on a un reflux du software vers le hardware, la « compétence » du bureau de programmation étant elle-même incorporée au microprocesseur. Ceci est important à souligner pour les entreprises qui s'équipent en MOCN sans microprocesseur : un problème d'emploi se posera à terme pour leurs informaticiens.

Dans le cas du robot, la substitution du capital au travail est quasiment totale. Le degré d'automatisation atteint supprime le travail de l'OS.

## 3 - **Les perspectives de l'automatisation**

Mises à part les opérations d'usinage où la commande numérique est indispensable (cas de l'aéronautique par exemple), on peut se poser le problème de la rentabilité de l'introduction des automatismes dans la machine-outil et se demander quels sont en fin de compte les arguments qui permettent raisonnablement de miser sur une évolution de la machine-outil vers l'atelier flexible, la robotique et la machine équipée d'une commande numérique.

En ce qui concerne l'atelier flexible, techniquement, c'est tout d'abord la nature des pièces à usiner — grande dimension, surface complexe, poids important. Les secteurs concernés sont plus spécialement l'aéronautique, l'armement, le matériel de transport et le matériel agricole lourds, les engins de travaux publics.

Par contre, le coût de l'équipement peut être prohibitif pour tous les autres sous-secteurs de la mécanique qui fabriquent les biens d'équipement les plus divers. De toute évidence, l'automatisation suppose une certaine normalisation de la demande et un certain niveau de concentration des secteurs avals.

En outre, il faut noter que cette nouvelle étape technologique se traduit par un accroissement de fiabilité, par la facilité d'écriture du logiciel et qu'elle est permise en amont par la possibilité de produire des microprocesseurs de plus en plus sophistiqués et par la baisse du coût de fabrication de ces composants électroniques.

Quant à la robotique, le problème général que pose le coût de l'automatisation relativement à celui de la main-d'œuvre se pose de façon on ne peut plus nette. Outre le fait que le robot ne se fatigue pas, qu'il peut travailler 24 heures sur 24 et... qu'il ne fait pas grève, c'est une « bonne affaire » dans le cas où le prix du travail est élevé ou dans le cas où les entreprises (comme au Japon par exemple) veulent échapper à une contrainte sociale qui les oblige à garder « leur » main-d'œuvre. Par contre, dans un contexte où baisse de salaire réel et précarité de l'emploi se généralisent, l'emploi de la main-d'œuvre — main-d'œuvre non qualifiée essentiellement — demeure avantageux.

Les occasions de substitution sont diverses : elles touchent soit le travail en milieu hostile, insalubre (nucléaire, peinture dans l'automobile),

soit encore la recherche d'une plus grande régularité (soudure...), mais c'est aussi la possibilité d'évacuer des problèmes posés par la main-d'œuvre non qualifiée.

Remarquons cependant que la généralisation de l'installation de lignes de robots dans l'automobile s'accompagnerait de risques sociaux évidents dans certains pays.

A l'heure actuelle, personne ne connaît la rentabilité occasionnée par l'introduction des automatismes dans la machine-outil. Ce problème plonge les constructeurs de machines-outils dans l'expectative.

Pourtant, il semble que ce soit un grand mouvement de fond, accéléré par la crise en général et par la reconversion de l'industrie automobile américaine en particulier.

Pour ce qui est de la machine équipée d'une commande numérique, hors l'aéronautique où ce type de machine répond exactement à des besoins bien spécifiques et où elle est indispensable, sa véritable percée en France est trop récente pour qu'on puisse apporter des éléments de réponse au problème de sa rentabilité.

Toutefois, aux Etats-Unis, la MOCN existe depuis le début des années 50. Le parc installé est considérable relativement à celui existant dans les autres pays réunis, mais on constate que de 1968 à 1974, années pour lesquelles nous disposons d'informations (tableau 8), la production est d'une stabilité remarquable, contrairement à ce qui se passe au Japon, en Italie ou en RFA, et l'accroissement du parc installé est relativement modeste.

Bien entendu, les performances des MOCN sont extrêmement variables. De plus, la rubrique MOCN n'est plus suffisamment précise, elle n'établit pas de distinction entre les machines équipées ou non de microprocesseurs.

Or, les Etats-Unis détiennent le monopole de la fabrication des microprocesseurs les plus sophistiqués, ils fabriquent des ateliers d'usinage et des robots depuis quelques années et il est probable que cette technologie se développe relativement plus que la machine-outil équipée de la seule commande numérique.

## 4 - **L'exemple américain**

Actuellement, la machine équipée de commande numérique semble être une nouveauté en France — en dehors des machines destinées au secteur aéronautique. L'expérience des Etats-Unis en la matière est intéressante à connaître.

Dans une étude récente sur l'automatisation du secteur de la machine-outil à métaux (261), on apprend qu'à la fin des années 50 il paraissait certain que 75 % du parc de machines-outils américain serait équipé de CN au cours de la décennie 70, et qu'il existerait des usines complètement automatisées de fabrication de machines-outils. Or, il n'en

est rien : les « usines » de machines-outils n'ont pas encore vu le jour et moins de 2 % (1 % selon les estimations du BIPE en 1973) du parc de machines-outils américain est à commande numérique.

L'auteur remarque en outre que la CN s'introduit difficilement dans l'industrie de la machine-outil elle-même pour différentes raisons. Il retrace l'histoire de la CN, qui est l'histoire de la concurrence, à la fin de la deuxième guerre mondiale, entre deux techniques d'automatisation : la CN et le « record-playback » (262), en insistant sur le fait que le choix de la technique étant le produit de rapports sociaux, ce choix s'est porté sur la CN, système qui, contrairement au record-playback où l'opérateur demeure maître de sa machine, dépossède l'atelier de fabrication de son pouvoir de contrôle du processus de production. Les promesses de la CN étant : 1) transfert des décisions de production au bureau des méthodes et 2) emploi de main-d'œuvre non qualifiée.

Second point, le marché de la CN fut créé par l'armée de l'air américaine. Entre 1951 et 1957, les dépenses de développement et de recherches ont été multipliées par 8, des primes furent distribuées par l'US Air Force à ses fournisseurs pour qu'ils s'équipent de MOCN, les fabricants de machines-outils furent mis en compétition. Selon l'auteur, le coût pour l'utilisateur n'a pas été une considération majeure dans la mise au point de la technique. Parallèlement à la compétition engagée pour la construction de MOCN, l'US Air Force a mis au point le langage APT — Automatically Programmed Tools —, système hégémonique qui entraîna pour une décennie un phénomène d'inhibition du développement de nouveaux langages plus simples.

Finalement, le système s'est révélé trop coûteux pour les PME américaines, suscitant des tensions entre le bureau des méthodes et l'atelier et une certaine forme de résistance ouvrière : les machines sont devenues « capricieuses », au sens où elles produisent — en fin de compte — à une cadence très variable, totalement indépendante des ordres donnés par le bureau de programmation. De plus, la main-d'œuvre employée, compte tenu de la fragilité de la machine et de sa cherté, n'a pas été déqualifiée dans la grande majorité des entreprises (263).

Certes, cette étude omet de souligner les performances des MOCN et leur adéquation aux besoins de certaines industries. Mais, apparemment, les gains en précision coûtent relativement cher. Le record-playback, système où l'opérateur effectue la première frappe, les séquences se répétant ensuite régulièrement, semble être un système d'automatisation mieux adapté aux PME.

En conclusion, fabriquer une machine-outil, l'automatiser, c'est l'étape cruciale du transfert de tout le savoir-faire industriel à la machine. En amont de la fabrication de tous les biens de production, elle en conditionne les procès de production. A l'heure actuelle, c'est une révolution qui se dessine dans l'organisation du travail dans le secteur automobile avec la robotique, née en France des ateliers et bureaux d'étude de Renault - machines-outils. Dans ce domaine, les progrès technologiques conséquents et la constitution d'une filière de production toujours plus intégrée font de RMO un des détenteurs puissants des nouvelles normes de production dans l'automobile.

Cependant, il ne faut pas perdre de vue que la substitution du capital au travail exige un certain consensus social.

Ajoutons enfin que derrière l'extrême diversité des besoins auxquels doit répondre la machine-outil il y a le problème de ses relations avec les secteurs clients, en France : grands sous-secteurs concentrés de la mécanique lourde et sous-secteurs peu concentrés des biens d'équipement les plus divers. Nous aurons l'occasion d'y revenir.

# II - LA MACHINE-OUTIL DANS LA FILIERE MECANIQUE MONDIALE

La machine-outil trouve l'essentiel de ses débouchés dans la section I des biens d'équipement. Sans entreprendre l'analyse des formes qu'ont prises l'accumulation et la spécialisation de la France dans cette vaste section, il nous paraît nécessaire de préciser quelques caractéristiques, notamment en ce qui concerne les industries mécaniques et électriques, et de revenir sur quelques-uns des points exposés dans la première partie, avant de situer la machine-outil française dans la division internationale du travail.

## 1 - Le développement inégal des sous-secteurs des industries mécaniques

D'après la FIMTM (Fédération des industries mécaniques et transformatrices des métaux), comparativement aux autres pays industrialisés, le potentiel productif des industries mécaniques et électriques est relativement moyen en France, l'emploi dans la seule construction mécanique est faible relativement aux autres pays (tableau 2). Or, la construction mécanique constitue, ne l'oublions pas, la base d'application du progrès technique.

Tableau n° 2

**L'EMPLOI DANS LES INDUSTRIES MECANIQUES**

| Pays | Effectifs de la mécanique par rapport à la population active en % | Effectifs de la mécanique dans les effectifs industriels en % |
|---|---|---|
| France | 3,5 | 8,5 |
| RFA | 7,5 | 15,5 |
| Grande-Bretagne | 6,5 | 14 |
| Danemark | 5 | 13,5 |
| Pays-Bas | 4 | 10 |

**Source :** Statistiques de la FIMTM citées dans l'Usine nouvelle, n° 29, du 20 juillet 1972.

L'analyse sectorielle de la production et de sa dimension internationale montre, nous l'avons vu dans la première partie, que, hors la mécanique lourde où la France est bien placée pour promouvoir les normes de

production, son développement en ce qui concerne les biens d'équipement professionnels et la machine-outil est extraverti. Le processus d'internationalisation a entraîné en France, en l'absence de politique industrielle « cohérente », une perte de technologie dans de nombreux secteurs des biens d'équipement et de la machine-outil en particulier.

La construction mécanique, en dehors de la mécanique lourde, se développe donc peu en France, contrairement à la RFA et au Japon (264). Elle est le domaine, comme en RFA et dans tous les pays industrialisés, des petites et moyennes entreprises. Mais l'analogie s'arrête là, car l'organisation de la production, le tissu de relations entre ces entreprises et les secteurs utilisateurs diffèrent et expliquent sans doute pour une bonne part ce sous-développement et la nécessité pour la France de recourir aux importations de biens d'équipement professionnels les plus divers, mais aussi technologiquement les plus avancés.

Il existe sans aucun doute une certaine similitude entre la situation de la machine-outil et celle des biens d'équipement professionnels, tant au niveau de la qualification requise de la main-d'œuvre et du procès du travail qu'au niveau des rapports que les entreprises de ces industries entretiennent avec les secteurs clients. Le dynamisme (ou le sous-développement) de l'industrie de la machine-outil et celui de la mécanique (hors la mécanique lourde) s'entretiennent mutuellement selon des formes qui mériteraient une analyse approfondie.

## 2 - **La machine-outil dans le monde à la veille de la crise**

Le marché de la machine-outil n'est ni national, ni européen, il est mondial. Seconde caractéristique, la production est le fait de nombreuses PME et de quelques grandes firmes. Il n'existe pratiquement pas de firme multinationale ni de phénomène de délocalisation de grande envergure — du moins jusqu'à la crise. Enfin, l'automatisation de la machine-outil est un phénomène récent pour tous les pays industrialisés, en dehors des Etats-Unis et dans une moindre mesure de la Grande-Bretagne.

## RAPPEL HISTORIQUE

— De 1815 à 1875, le grand marchand d'outillages était l'Angleterre.
— Fin du 19e siècle : l'Allemagne élève de fortes barrières douanières et les Allemands achètent des licences de fabrication.
— En 13 ans, de 1900 à 1913, les exportations allemandes passèrent de 9 000 à 74 000 tonnes : c'est la première étape du démarrage allemand.
— Au début du 20e sècle, on refuse aux constructeurs français une augmentation des droits de douane pour le motif de ne pas nuire à l'Entente Cordiale... Bien entendu, les négociants allemands ou américains en profitent autant que les Anglais.
— Guerre de 1914 :
L'Allemagne doit fabriquer ses machines.
La France :
• a une partie de ses usines de machines-outils occupées ; celles qui ne le sont pas fabriquent des obus ;
• importe 80 000 machines US.
— Après la guerre de 1914 :
Réparations allemandes poussées à leur paroxysme dans les années 1927-1930 (pour tirer le maximum avant la fin de la période des réparations, le gouvernement français accordait des crédits aux importateurs).
— 1er juin 1933 : loi du gouvernement hitlérien permettant aux industriels de déduire de leurs bénéfices les sommes dépensées en achats de machines-outils neuves d'origine allemande (complétée par le décrét du 13 décembre imposant le riblonnage des vieilles machines).

Les résultats ne se font pas attendre :

| | 1933 | 1938 |
|---|---|---|
| Effectif total profession | 28 000 | 80 000 |
| Nombre de machines construites | 38 000 | 182 000 |

(en 1939, l'industrie française occupait 6 000 à 7 000 ouvriers)

— Conclusion du congrès de Kiel en 1937 : « Il y a deux points importants pour la défense du pays :
a) maintien d'une puissante industrie de machines-outils ;
b) maintien des machines-outils en état de produire.
L'industrie des machines-outils doit, en période de moindre activité, être défendue au moyen de facilités d'exportation et d'autres mesures... »
— Ce n'est qu'en 1939 que le ministère français de l'Economie nationale publiait des conclusions sur l'importance de la machine-outil. C'était, bien sûr, beaucoup trop tard. A noter cependant la mesure non négligeable par laquelle les constructeurs de machines-outils pouvaient utiliser pour leur équipement la taxe d'armement de 9 %.
— Guerre de 1939-1945 :
Les Allemands, les Anglais et les Américains fabriquent leurs machines-outils.
La mobilisation enlève aux constructeurs français 2 300 ouvriers, soit plus d'un tiers de l'effectif : ainsi envoie-t-on rapidement des missions d'achats en Angleterre et aux Etats-Unis. D'autre part, les 2 300 ouvriers mobilisés reviennent très rapidement dans leurs usines, avec un nombre important d'affectés spéciaux.
— Après-guerre : importantes missions d'achats françaises aux Etats-Unis d'Amérique.
— 1945 : Industrie de la machine-outil classée prioritaire.
— 1947 : La commission ad hoc du Plan reconnaît « qu'elle n'avait pas été à même de remplir la tâche qui lui avait été confiée, tâche des plus difficiles en raison notamment de la difficulté que rencontre l'évalutaion des besoins et de la diversité des fabrications ».
— 1952 : La guerre de Corée donne son essor international à la construction française.
— En 1966, puis en 1969, des mesures à caractère fiscal prises par le gouvernement français, limitée dans le temps, poussent les industriels à acheter de nombreux équipements dans un délai très court. Nous avons déjà vu, par l'examen des courbes, que ceci est à l'origine des deux paliers successifs conquis par l'importation dans la consommation française.

**Source :** Rapport machines-outils - Etudes de politique industrielle no 13, 1976.

## Le marché est mondial

Au XIX[e] siècle, l'Angleterre, « grand marchand d'outillages », domine le marché. Depuis le début du XX[e] siècle, c'est l'Allemagne dont la suprématie ne cesse de s'affirmer, notamment à la veille de la seconde guerre mondiale, en s'appuyant sur une politique protectionniste et extrêmement volontariste, comme on peut le constater dans le rappel historique encadré. Dans ce rappel, on note également qu'en ce qui concerne la France, les « vicissitudes » de l'histoire se sont traduites par une politique de la facilité : réparations allemandes et « aide » Marshall en biens d'équipement et notamment en machines-outils.

Mondialisation du marché et spécialisation poussée de la production entraînent des échanges importants entre pays industrialisés et une plus ou moins grande perméabilité des différents marchés nationaux. La place occupée par les différents pays au titre de la production, des exportations et des importations illustre ce phénomène (tableau 3).

Tableau n° 3

**ACTIVITE DE L'INDUSTRIE DE LA MACHINE-OUTIL DANS LE MONDE EN 1974**
**(Valeur en millions de dollars)**

| Rang produc. | Pays | Production (1) | Exportation (2) | Importation (3) | Consommation | Balance commerciale + excédent — déficit (2) — (3) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **1** | Allemagne | 2 762 | 1 968 | 239,8 | 1 033,8 | + 1 728,2 |
| 2 | Etats-Unis | 2 100 | 480 | 258 | 1 878 | + 222 |
| 3 | URSS | 1 824 | 144,7 | 367,6 | 2 046,9 | — 222,9 |
| 4 | Japon | 1 533,3 | 230 | 148,7 | 1 452 | + 81,3 |
| 5 | Italie | 756,4 | 302,6 | 234,5 | 688,3 | + 68,1 |
| **6** | France | 591,8 | 250,8 | 310,2 | 651,2 | — 59,4 |
| **7** | Grande-Bretagne | 537,8 | 251 | 224,7 | 511,5 | + 26,3 |
| 8 | RDA | 512,9 | 392,6 | 100 | 220,3 | + 292,6 |
| 9 | Suisse | 483,9 | 392,9 | — | 166 | + 392,9 |
| 11 | Pologne | 337 | 108,1 | 306,5 | 535,4 | — 198,4 |
| 12 | Tchécoslovaquie | 290 | 180 | 100 | 210 | — 30 |

**Source :** American machinist - Mc Graw-Hill 1975.

A la veille de la crise, on constate qu'en ce qui concerne :

— la production : 4 pays se détachent de l'ensemble. Il s'agit de la RFA, des Etats-Unis, de l'URSS et du Japon. Puis arrivent l'Italie et la France, la Grande-Bretagne, la RDA et la Suisse ;

— les exportations : on retrouve très loin en tête la RFA, puis les Etats-Unis, la Suisse et la RDA ;

— les importations : la France occupe le second rang derrière l'URSS ;

— la consommation apparente : en valeur, les pays suivants : France, URSS et Pologne « consomment » plus que ce qu'ils produisent. Au contraire de la RDA et de la Suisse, sans parler de la RFA, qui produisent pour l'exportation.

Dans le tableau 4, qui retrace depuis 1962 l'évolution du ratio (importation/consommation apparente) mesurant la perméabilité des différents marchés, on note :

— une légère augmentation du ratio en 1968, le niveau atteint se maintenant par la suite pour la RFA ;

— l'ouverture du marché intérieur américain et inversement la fermeture du marché japonais depuis le milieu des années 60 ;

— des fluctuations importantes en ce qui concerne l'Italie ;

— la hausse de ce ratio vers la fin des années 60 pour l'Angleterre ;

— la très forte permabilité du marché intérieur français qui passe le cap des 50 % vers la fin des années 60.

Tableau n° 4

**PERMEABILITE DES GRANDS MARCHES NATIONAUX D'ECONOMIE LIBERALE**

$$P = \frac{\text{Importation}}{\text{Consommation apparente}} \text{ en \%}$$

| | USA | RFA | GB | Italie | Japon | France (Source : ONU) | France (Source : SCFMO) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1962 | 6 | 22,5 | 24 | 35,7 | 28,6 | 39,6 | 46 |
| 1963 | 5,5 | 17 | 28,5 | 32,5 | 20,6 | 42 | 48 |
| 1964 | 4,6 | 16,7 | 32,7 | 36,7 | 20,2 | 42,2 | 48 |
| 1965 | 4,4 | 16,9 | 28,7 | 26,7 | 16,8 | 40,8 | 46 |
| 1966 | 7,6 | 17,1 | 27,8 | 41,6 | 11,5 | 42,6 | 48 |
| 1967 | 10,1 | 15,7 | 34,3 | 35 | 10,4 | 43,2 | 48,5 |
| 1968 | 9,9 | 21 | 34,9 | 27,8 | 17,4 | 17,8 | 53 |
| 1969 | | | | | | | 49 |
| 1970 | | | | | | | 54,3 |
| 1971 | 12,2 | 21,9 | 37 | 43,5 | 12,2 | 47,5* | 52,7 |
| 1972 | 11,1 | 22,1 | 34,3 | 40 | 12,1 | 46* | 51 |
| 1973 | 11,8 | 21,3 | 35,7 | 32,7 | 8 | 46,6* | 51,7 |
| 1974 | 13,7 | 23,2 | 43,9 | 34,1 | 10,2 | 47,6* | 52,6 |

* **Sources** : ONU (Industrie des machines-outils) jusqu'en 1968 ; ensuite : American Machinist.

Enfin, dans le tableau 5, on constate que de 1970 à 1974 l'augmentation de la part de la RFA et de l'ensemble « divers » (constitué essentiellement par les pays en voie de développement), tant dans la production que dans les exportations mondiales, se réalise au détriment du monde anglo-saxon.

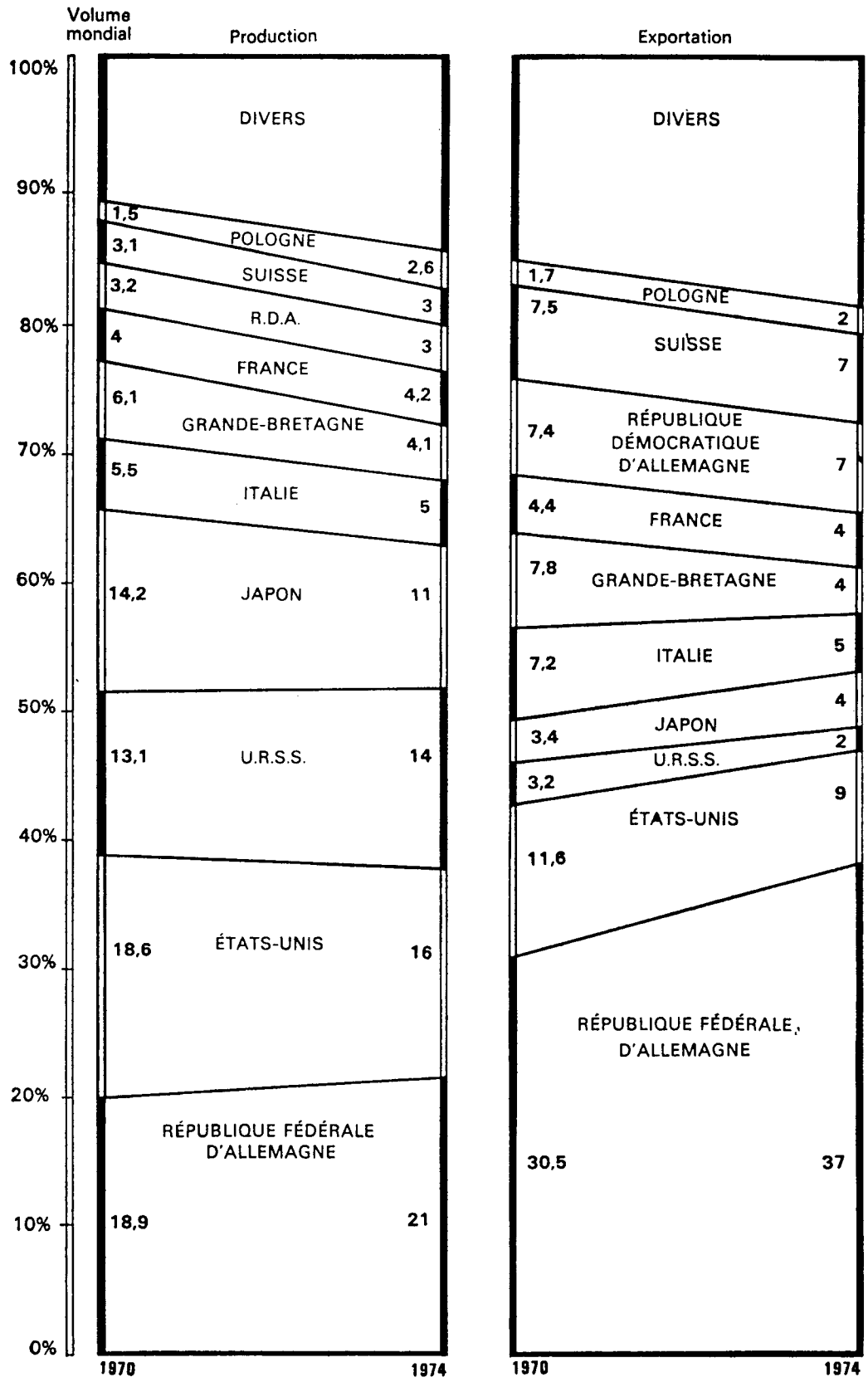
## De nombreuses PME

La machine-outil est le domaine de la petite et moyenne entreprise. Cela tient, comme nous l'avons déjà souligné, à la nature du procès de travail.

La comparaison des structures de l'industrie de la machine-outil dans différent pays s'avère délicate. En effet, les statistiques portent sur un

Tableau n° 5

**PLACE DES PAYS PRODUCTEURS ET EXPORTATEURS DE MACHINES-OUTILS**
**EVOLUTION ENTRE 1970 ET 1974**



effectif qui se compte en dizaines de milliers et de nombreuses entreprises parmi les plus grandes sont polyvalentes. Néanmoins, d'après les différentes sources disponibles, il est manifeste que la structure de PME est dominante dans tous les pays (tableaux 6 et 7).

Tableau n° 6

**COMPARAISON DES STRUCTURES DE L'INDUSTRIE DE LA MACHINE-OUTIL DANS QUELQUES PAYS (1966-1968)**

| | France % | RFA % | Italie % | GB % | USA % |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 à 50 personnes | 63 | 40 | 67 | 55 | 81 |
| 51 à 100 personnes | 16 | 17 | 23 | 15 | 8 |
| 101 à 500 personnes | 16 | 32 | 10 | 21 | 8 |
| 501 à 1 000 personnes | 3 | 7 | — | 5 | 2 |
| Plus de 1 000 | 2 | 4 | — | 4 | 1 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Nombre d'entreprises | 219 | 456 | 350 | 384 | 1 167 |
| Effectif total | 21 920 | 91 768 | 17 200 | 70 385 | 83 136 |
| Effectif moyen | 100 | 201 | 49 | 183 | 71 |

**Source :** Perspectives n° 1192-1193.

Tableau n° 7

**REPARTITION DES EFFECTIFS DE LA BRANCHE PAR TAILLE D'ENTREPRISES**

(en %)

| Tranches d'effectifs | RFA 1969 | USA 1967 | France 1969 |
|---|---|---|---|
| 1 à 50 | 2,7 | 9,8 | 10,4 |
| 51 à 100 | 5,9 | 6,6 | 10,1 |
| 101 à 500 | 34,9 | 23,9 | 33,2 |
| 500 à 1 000 | 23,7 | 18,4 | 18,6 |
| + de 1 000 | 32,8 | 41,2 | 27,7 |

**Source :** Statistiques syndicales

## La machine-outil à commande numérique : MOCN

Les machines-outils se comptabilisent souvent à l'unité ; il en va de même pour les MOCN. Or, nous l'avons vu, le niveau de sophistication des machines — et par conséquent leur prix — est extrêmement variable.

Des données en valeur seraient nécessaires pour apprécier la position occupée par les différents pays, et nous devons tenir compte de ce manque d'informations dans la lecture du tableau 8.

Dans ce tableau, on constate que, sur le plan de la production, l'Europe et le Japon sont extrêmement timides en 1968, comparativement aux Etats-Unis.

De 1968 à 1974, par contre, on assiste à une progression foudroyante du Japon, de la RFA et également de l'Italie. La production américaine, forte en 1968, décroît jusqu'en 1971 et redémarre en 1972 pour s'accélérer très nettement en 1973. L'évolution de la production de la MOCN « simple » vers la machine-outil intégrant des microprocesseurs devrait expliquer ce phénomène. D'autant plus que, comme nous l'avons signalé, les Etats-Unis détiennent le monopole des innovations en la matière.

Quant à la France, celle-ci démarre de très bas en 1968, tout comme l'Italie, mais en 1972, alors que les pays européens se lancent véritablement dans la production, les résultats français sont extrêmement médiocres

En ce qui concerne le parc installé, les Etats-Unis ont une avance considérable et en 1972 disposent de près de deux fois plus de MOCN qu'il n'en existe dans les autres pays industrialisés réunis. Dans une moindre mesure, il y a également la Grande-Bretagne dont le parc installé en 1968 est près de 2 fois celui de la RFA.

Dans ce domaine, il apparaît que le monde anglo-saxon regagne sur le terrain de la technologie l'importance qu'il perd dans le volume global de la production et des exportations mondiales (ceci étant vrai surtout pour les Etats-Unis).

En l'absence de statistique sur les échanges de MOCN, grossièrement, si l'on rapproche l'évolution qui s'est opérée dans la production et le parc installé, avec un décalage d'un an, on note que le Japon ainsi que l'Italie produisent plus que ce qu'ils ne « consomment », l'Allemagne s'équipe, la France importe, la Grande-Bretagne devenant importatrice à partir de 1972.

Tableau n° 8

**LA MACHINE-OUTIL A COMMANDE NUMERIQUE**

**1. Evolution de la construction de machines-outils à commande numérique**

| Nombre de machines | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Etats-Unis | 2 917 | 2 376 | 1 901 | 1 238 | 1 630 | 3 016 | 3 000 |
| Japon | 388 | 860 | 1 651 | 1 330 | 1 350 | 2 750 | 3 900 |
| RFA | 440 | 574 | 762 | 816 | 1 522 | 2 000 | 2 600 |
| Grande-Bretagne (*) | 558 | 483 | 636 | 585 | 1 017 | 1 350 | 1 647 |
| Italie (*) | 110 | 262 | 472 | 850 | 1 420 | 1 732 | 2 113 |
| France | 154 | 154 | 147 | 247 | 230 | 380 | 535 |

D'après Calais de Vanssay World Nmerical controled Machine-tool production.
(*) Estimations

**Source :** Usine nouvelle - Décembre 1974. « La commande numérique se démocratise ».

**2. Machines-outils à commande numérique en service dans quelques pays**

| Nombre de machines | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Etats-Unis | 16 500 | 18 000 | 20 376 | 22 277 | 26 695 | 28 400 | ND |
| Japon | 500 | 650 | 800 | 980 | 1 165 | 2 645 | 3 760 |
| RFA | 1 100 | 1 450 | 2 200 | 2 760 | 3 300 | 4 400 | 5 720 |
| France | 630 | 840 | 1 050 | 1 275 | 1 500 | 1 800 | 2 200 |
| Grande-Bretagne (*) | 2 000 | 2 700 | 3 100 | 3 700 | 4 250 | 4 900 | 5 600 |
| Italie (*) | 400 | 500 | 850 | 1 180 | 1 512 | 1 965 | 2 555 |

D'après Calais de Vanssay, World Numerical controled Machine-tool production.
(*) Estimations
N.D. : Non disponible

**Source :** Usine nouvelle - Décembre 1974. « La commande numérique se démocratise ».

Partie en 1968 avec un fort retard sur les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, notamment dans le domaine des MOCN, la France n'a pas pu opérer la remontée réalisée par d'autres pays industriels. Nous allons même assister, dans le chapitre suivant, à un véritable effondrement dans la seconde moitié des années 70. Les comparaisons internationales qui viennent d'être rappelées permettent à tout le moins d'éliminer une explication.

La structure morcelée de l'industrie française de la machine-outil est en effet bien souvent dénoncée comme un frein à la standardisation des produits et à la rationalisation des processus de production, et responsable des faibles capacités productives françaises. La lecture des données internationales montre que la concentration est certes plus faible en France qu'en RFA, mais, relativement aux autres pays, elle en diffère peu. Le discours dominant sur ce problème, peu soucieux par ailleurs de se contredire, affirme également que de multiples PME présentent l'avantage de répondre à de multiples besoins et qu'en conséquence l'effet de taille n'est pas à rechercher.

Nous verrons par la suite qu'en fin de compte, peu importe la taille de l'entreprise, la machine s'élabore en dialogue avec le client. La qualité de la demande est primordiale, des questionnements intelligents appellent des réponses intelligentes et, bien entendu, il faut également que la demande adressée aux constructeurs s'exprime de façon claire et s'accompagne d'un flux de commandes relativement continu et stable. C'est donc un problème de politique industrielle et de relations inter-entreprises, et plus globalement d'organisation sociale du travail, qu'il faut démêler pour expliquer la situation dominée de l'industrie de la machine-outil française.

# III - LA MACHINE-OUTIL FRANÇAISE EN CRISE

Les chapitres précédents attiraient l'attention sur des traits universellement valables de la machine-outil : prédominance des PME, importance de la qualification de la main-d'œuvre, dépendance vis-à-vis de l'aval, etc. Nous allons voir que ces caractéristiques, qui n'ont pas empêché les industries allemandes, italiennes, japonaises, de se hisser aux premiers rangs mondiaux, ont le plus souvent en France développé leurs aspects négatifs. Nous étudierons successivement la structure du secteur (par taille d'entreprises), la qualification de sa main-d'œuvre, sa rentabilité. Puis nous analyserons systématiquement l'évolution des flux « emplois-ressources » de machines-outils pour la France. Nous constaterons que celle-ci en est réduite à ne rétablir sa balance machines-outils... que quand elle cesse de s'équiper. Enfin, nous examinerons brièvement le déploiement régional de ce secteur qui se réduit comme peau de chagrin.

## 1 - **Structure du secteur**

Globalement, le nombre des entreprises qui composent le secteur évolue peu sur longue période : 220 en 1959, 208 en 1968, 187 en 1974 et 171 en 1979. Pour la plus grande part, ce sont des PME familiales : en 1974, sur les 187 entreprises, 11 d'entre elles dépendent de capitaux étrangers et assurent 10 % de la production, 20 sont sous contrôle de groupes industriels et financiers et assurent 35 % de la production, le solde, soit 156 entreprises, sont de petites entreprises familiales.

Généralement, ces petites entreprises sont animées directement par le chef d'entreprise — « mécanicien ingénieux » — et le plus souvent disparaissent avec lui. Leur niveau de technicité et leur spécialisation dans la fabrication d'une machine tendent à exercer une forte concurrence sur les plus grandes des entreprises qui sont le plus souvent polyvalentes.

En données moyennes, pour 1979, les entreprises qui emploient moins de 50 personnes représentent 63 % du nombre d'entreprises, 11,5 % des effectifs employés et réalisent 11,3 % du chiffre d'affaires. Quant aux entreprises employant plus de 200 personnes, celles-ci représentent 17,5 % du nombre d'entreprises, emploient 70,2 % de la main-d'œuvre et réalisent 72 % du chiffre d'affaires.

Tableau n° 9

**EVOLUTION DE LA REPARTITION DES ENTREPRISES SELON LES EFFECTIFS 1969-1979 - ENSEMBLE DES MACHINES A METAUX**

| | Nombre d'entreprises | | | | Effectif en % par rapport aux effectifs de la profession | | | | CA en % par rapport au CA de la profession | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 69* | 74 | 78 | 79 | 69* | 74 | 78 | 79 | 69* | 74 | 78 | 79 |
| 1 à 20 | 67 | 52 | 57 | 57 | 3 | 2 | 2,9 | 2,8 | 3,9 | 3,4 | 3,5 | 3,1 |
| 21 à 50 | 51 | 47 | 48 | 52 | 7,4 | 6,2 | 8,0 | 8,7 | 9,0 | 8,4 | 7,0 | 8,2 |
| 51 à 100 | 33 | 33 | 20 | 17 | 10,1 | 9,0 | 7,2 | 6,5 | 9,5 | 7,6 | 7,0 | 6,3 |
| 101 à 200 | 23 | 24 | 19 | 16 | 13,5 | 12,5 | 13,5 | 11,8 | 14,1 | 14,6 | 13,2 | 10,4 |
| 201 à 500 | 15 | 18 | 16 | 21 | 19,7 | 21,9 | 24,4 | 33,3 | 20,9 | 25,6 | 25,4 | 38 |
| 501 à 1 000 | 7 | 9 | 7 | 8 | 18,6 | 21,3 | 20,2 | 36,9 | 17,2 | 17,5 | 21,0 | 34 |
| + de 1 000 | 4 | 4 | 3 | | 27,7 | 27,1 | 23,8 | | 25,4 | 22,9 | 22,9 | |
| Total | 200 | 187 | 170 | 171 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Effectif moyen | | 146 | 122 | 118 | | | | | | | | |

* Source CEREQ por 1969 - De 1974 à 1979 - Source SCFMO

Tableau n° 10

**REPARTITION DES ENTREPRISES SELON LES EFFECTIFS MACHINES-OUTILS PAR FORMAGE — 1974 ET 1979 —**

| Effectif des entreprises | Nombre d'entreprises | | Effectif global | | % des effectifs du secteur | | Chiffre d'affaires global ($10^6$ F) | | % du chiffre du secteur | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1974 | 1979 | 1974 | 1979 | 1974 | 1979 | 1974 | 1979 | 1974 | 1979 |
| 1 à 20 | 19 | 25 | 202 | 247 | 3,0 | 4,5 | 23 | 48 | 3,1 | 4,6 |
| 21 à 50 | 24 | 25 | 891 | 863 | 13,1 | 15,8 | 133 | 142 | 18,1 | 13,7 |
| 51 à 100 | 10 | 6 | 721 | 440 | 10,6 | 8,1 | 53 | 86 | 7,2 | 8,3 |
| 101 à 200 | 13 | 10 | 1 829 | 1 563 | 26,9 | 28,6 | 228 | 263 | 30,9 | 25,4 |
| > 201 | 8 | 6 | 3 150 | 2 350 | 46,4 | 43,0 | 300 | 495 | 40,7 | 48 |
| Total | 74 | 72 | 6 793 | 5 458 | 100 | 100 | 737 | 1 034 | 100 | 100 |

**Source :** SCFMO

**MACHINES-OUTILS PAR ENLEVEMENT — 1974 ET 1978 —**

| Effectif des entreprises | Nombre d'entreprises | | Effectif global | | % des effectifs du secteur | | Chiffre d'affaires global ($10^6$ F) | | % du chiffre du secteur | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1974 | 1978 | 1974 | 1978 | 1974 | 1978 | 1974 | 1978 | 1974 | 1978 |
| 1 à 20 | 33 | 34 | 355 | 345 | 1,7 | 2,3 | 65,6 | 64,0 | 3,4 | 2,7 |
| 21 à 50 | 23 | 28 | 809 | 973 | 3,9 | 6,5 | 89,4 | 129,4 | 4,7 | 5,4 |
| 51 à 100 | 23 | 11 | 1 735 | 872 | 8,4 | 5,8 | 149,1 | 145,7 | 7,8 | 6,0 |
| 101 à 200 | 11 | 8 | 1 601 | 1 117 | 5,8 | 7,5 | 156,9 | 172,3 | 8,3 | 7,1 |
| 201 à 500 | 11 | 12 | 3 637 | 3 719 | 17,7 | 24,8 | 412,3 | 619,1 | 21,7 | 25,6 |
| 501 à 1 000 | 8 | 5 | 5 043 | 3 006 | 24,5 | 20,1 | 424,8 | 540,3 | 22,3 | 22,3 |
| > de 1 001 | 4 | 3 | 7 047 | 4 943 | 36,0 | 33,0 | 604,6 | 747,0 | 31,8 | 30,9 |
| Total | 113 | 101 | 20 587 | 14 700 (1979) | 100 | 100 | 1 902,6 | 2 417,7 | 100 | 100 |

**Source :** SCFMO

Les données par sous-secteur, MOE et MOF (265), montrent (tableau 10) que le sous-secteur MOF est composé d'entreprises de taille plus faible que le sous-secteur MOE. En 1974, l'effectif moyen est de 182 pour les constructeurs de MOE contre 92 pour les constructeurs de MOF ; en 1979, on a respectivement 148 et 76.

Globalement, au cours de la crise, le sous-secteur MOF perd 19,6 % de ses effectifs, contre 28,6 % pour le sous-secteur MOE qui apparaît comme étant le plus sensible à la conjoncture. Ce sous-secteur a sombré dans la crise de la façon suivante. En 1975, ce sont les entreprises de taille moyenne qui sont touchées, puis en 1976 la catégorie des 500 à 1 000, et en 1977 enfin les plus de 1 000. En 1978, il n'existe plus que 8 grandes entreprises sur les 12 existantes en 1974, n'employant plus que 7 950 personnes contre 12 450 en 1974.

Il faut noter également que sous l'effet d'une adaptation rapide du volume de l'emploi à celui de la production, caractéristique d'un secteur concurrentiel peu concentré, la mobilité des entreprises d'une classe à l'autre est forte. De plus, au cours de la crise, les entreprises parmi les plus grandes qui sont mises en faillite et qui sont rachetées par d'autres avec le concours de l'IDI ne « redémarrent » qu'avec un effectif qui, dans certains cas, peut être extrêment réduit. Tel est le cas, par exemple, pour l'entreprise GSP, qui ne compte plus que 50 personnes en 1979 sur les 420 qu'elle employait avant de sombrer.

Ainsi, au cours de la crise, on constate que, résultat soit d'un maintien réel, soit d'un déclassement d'entreprises plus grandes : 1) la catégorie des petites entreprises (1 à 50 personnes employées) se maintient en nombre, elle augmente même dans le sous-secteur MOF ; par contre, la rentabilité s'émousse, surtout pour celles qui emploient entre 21 et 50 salariés dans ce dernier secteur ; 2) les entreprises de plus de 200 personnes ont accru leur part dans le chiffre d'affaires au détriment des entreprises de taille moyenne (entre 50 et 200 personnes), tout en augmentant le CA par personne employée.

Pour l'année 1979, on constate en effet que les opérations de restructuration et d'adaptation à la crise s'opèrent autour des entreprises employant entre 200 et 500 personnes. Nous y reviendrons plus loin.

En conclusion, il est clair que les entreprises moyennes ont été laminées par la crise et qu'il ne reste plus que d'une part un type d'entreprises qui s'apparente plus au type d'entreprises artisanales et qui survit dans la crise, et d'autre part quelques grandes entreprises qui se maintiennent avec quelquefois l'aide de l'Etat. D'une certaine façon, on retrouve un phénomène également caractéristique du bâtiment. Pas plus que dans ce dernier, la machine-outil est en elle-même une industrie fordiste : la petite entreprise artisanale peut survivre au prix d'une « démographie » tumultueuse, grâce à des professionnels qui se mettent à leur compte... mais loin des nouvelles normes de production mondiales.

## 2 - **Emploi et qualification**

Depuis le début des années 60, le secteur de la machine-outil à métaux n'a pas connu — jusqu'à la crise — de fait marquant dans l'évolution du volume de la main-d'œuvre employée. L'emploi fluctue avec l'activité

économique : il diminue lors du plan de stabilisation, connaît une reprise en 1967, suivie d'un plafonnement en 1968 et 1969, et une phase d'essor de 1970 à 1974. Depuis 1974, l'emploi diminue dangereusement : tout juste 20 000 emplois en 1979, contre 27 ou 28 000 (les données varient selon les sources) en 1974.

A partir des données fournies par le SCFMO, on note que globalement depuis la crise le nombre d'ouvriers a diminué d'un tiers, celui des employés et cadres de 16 %.

En 1979, les effectifs se répartissent comme suit : 60 % d'ouvriers en moyenne et 40 % d'employés et cadres.

En regroupant les données concernant le secteur de la machine-outil à métaux contenues dans l'étude du CEREQ sur l'industrie mécanique classique, c'est-à-dire excluant les deux secteurs de pointe, l'automobile et l'aéronautique, on peut reconstituer le tableau 11 sur la structure de l'emploi dans quelques entreprises moyennes et grandes.

Tableau n° 11

**STRUCTURE DE L'EMPLOI DANS 7 ENTREPRISES DE MACHINES-OUTILS A METAUX**

**Structures d'emplois par fonction**

| | | | | | | TECHNIQUE | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Cas | Type | Nbre de salariés | Gestion | Commercial | Technique | Recherche Etudes | Préparation | Fabrication | Entretien | Contrôle | Services généraux |
| A | 2 | 116 | 8,6 | — | 91,5 | — | 5,2 | 75,9 | 2,6 | — | 7,8 |
| B | 1 2 | 115 | 8,7 | 19,1 | 72,2 | 16,5 | 3,5 | 51,3 | — | — | 0,9 |
| C | 2 | 59 | 16,9 | 11,9 | 71,2 | 10,2 | — | 61,0 | — | — | — |
| D | 1 | 217 | 6,9 | 2,3 | 90,8 | 8,7 | 3,2 | 73,7 | 2,3 | 1,8 | 0,9 |
| E | 2 | 780 | 4,6 | 0,9 | 94,5 | 1,9 | 1,1 | 78,8 | 4,7 | 4,1 | 3,7 |
| F | 1 2 | 483 | 7,4 | 21,7 | 70,9 | 17,2 | 7,9 | 41,4 | 2,3 | 2,1 | 6,8 |
| G | 1 2 | 477 | 17,8 | 9,5 | 72,7 | 24,5 | 3,6 | 30,4 | 2,3 | 6,9 | 5,0 |

**Structures d'emplois par catégories convention collective**

| | | | | | | | | | OUVRIERS | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Cas | Type | Nbre de salariés | Ingénieurs et cadres | Employés | Techni-co-commerciaux | Techniciens | Dessinateurs | Encadrement | Ouvriers | OQ | ONQ |
| A | 2 | 116 | 2,6 | 12,1 | — | 1,7 | — | 6,9 | 76,7 | 62,9 | 13,8 |
| B | 1 2 | 115 | 10,4 | 16,5 | 4,3 | 6,1 | 9,6 | 6,1 | 47,0 | 43,5 | 3,5 |
| C | 2 | 59 | 10,2 | 20,3 | 1,7 | 3,4 | 6,8 | 8,5 | 49,2 | 47,5 | 1,7 |
| D | 1 | 217 | 6,0 | 7,8 | — | 2,3 | 7,8 | 6,4 | 69,6 | 58,1 | 11,5 |
| E | 2 | 780 | 1,5 | 5,2 | — | 1,7 | 0,6 | 4,9 | 85,9 | 70,9 | 15,0 |
| F | 1 2 | 483 | 12,8 | 15,1 | 1,4 | 15,3 | 12,0 | 9,5 | 33,7 | 32,5 | 1,2 |
| G | 1 2 | 477 | 14,1 | 19,9 | — | 11,1 | 10,9 | 6,1 | 34,8 | 32,1 | 2,7 |

Type de production 1 signifie production unitaire
Type de production 2 signifie production de petite et moyenne série

**Source** : CEREQ

Ce tableau illustre la diversité des cas de figure. Toutefois, on remarque que la plus forte proportion d'ouvriers dans l'emploi de chacune des entreprises se rencontre dans celles qui ont une production de petite et moyenne série (entreprises A et E).

Pour celles qui ont également une production unitaire, par contre, la part des ouvriers est inférieure à 50 % de l'emploi dans chacune des entreprises.

Il faut noter également que ces 7 entreprises ont en commun la caractéristique suivante : 80 à 96,5 % des ouvriers y travaillant sont des ouvriers qualifiés. Les ouvriers non qualifiés sont affectés à des tâches de manutention et magasinage, et le recours aux entreprises de « location de main-d'œuvre » est fréquent pour ce type d'emplois.

Globalement, dans la mesure où la qualification de la main-d'œuvre employée dans le secteur de la machine-outil se rapproche de celle rencontrée dans les ateliers d'usinage de la mécanique en général, il est intéressant de relever les classifications professionnelles suivantes en fonction de l'automaticité de l'équipement, établies par l'étude déjà citée du CEREQ :

— L'opération de tournage est effectuée par une majorité de P1 et P2.

— Les opérations de fraisage, rectifiage et alésage le sont par une majorité de P3, et lorsque l'automaticité des équipements augmente, ce sont les ouvriers les plus qualifiés qui effectuent les opérations.

— A l'inverse, les opérations de perçage, d'affûtage et de taillage d'engrenages sont effectuées par une majorité de P1 lorsque les équipements sont automatisés.

En conclusion, l'industrie de la machine-outil est une industrie qui exige une main-d'œuvre qualifiée, ingénieurs appartenant à de nombreux domaines, techniciens et ouvriers qualifiés de la mécanique.

Si la vague d'automatisation se précise dans la machine-outil et les biens d'équipement, comme cela est fort probable — un coup d'œil sur le nombre d'offres d'emploi de poste d'ingénieur en électro-mécanique depuis quelque temps le confirme d'une certaine manière — le développement des bureaux d'étude et de recherche et la mise en œuvre de machines de plus en plus complexes nécessitent une main-d'œuvre toujours plus qualifiée, sinon plus.

Il faut remarquer à ce propos que d'après les informations que nous avons recueillies, l'offre de matière grise dans ce domaine n'est pas si abondante qu'on voudrait bien le croire. Les ingénieurs de formation type « Arts et Métiers » ne sont pas si nombreux. D'autre part, il faut souligner que les efforts de l'Education nationale dans les établissements formant les futurs techniciens et ouvriers qualifiés titulaires de CAP et BTS sont en deçà des besoins. Ainsi, en 1979, l'Académie de Lille fut choisie pour une expérience nationale d'adaptation de l'enseignement à la construction de machines-outils. Il s'agissait d'apporter une formation complémentaire à des titulaires d'un BTS (bureau d'étude, mécanique, automatisme). Sur 30 volontaires, il en fut retenu... 12 ! (266)

De plus, la pratique dans ces établissements qui consiste à acheter le matériel vendu dans des conditions avantageuses (délais de paiement, etc.) conduit à former les futurs mécaniciens sur des machines étrangères. De ces pratiques découlent deux conséquences : 1) cela permet au patronat de ne pas reconnaître la qualification lorsque l'ouvrier se trouve devant un autre type de machine ; 2) si dans l'entreprise le tech-

nicien ou l'ouvrier sont invités à exprimer leur avis sur le type de machine à acheter, dans bien des cas la marque de la machine est celle de la machine sur laquelle ils ont appris.

## 3 - **Rentabilité**

Compte tenu de la longueur du cycle de fabrication, 6 mois, 18 mois et même 24 mois, la rotation du capital est faible et la rentabilité risque de s'en ressentir. Le poids des valeurs d'exploitation dans le total du bilan est de 40 % en moyenne pour la machine-outil, contre 20 % pour l'ensemble des secteurs industriels et 30 % pour la construction mécanique (267).

Or, en l'absence de procédure spécifique de financement — tout au moins en France — celui-ci se fait essentiellement par des crédits à court terme. Cela signifie pour les entreprises une trésorerie extrêmement vulnérable aux fluctuations de la demande et des frais financiers d'autant plus lourds que la conjoncture est mauvaise. A titre indicatif, ceux-ci représentent 3,9 % du chiffre d'affaires en 1973, contre 2,7 % en 1971, et ont atteint les 7 % en 1975.

D'autre part, la concurrence interne entre les producteurs, évoquée plus haut, interdit de rechercher dans un gonflement des taux de marge (profit sur valeur ajoutée) une compensation à la longueur du cycle productif.

La rentabilité du secteur est donc très faible. Le résultat brut d'exploitation (RBE), après frais financiers, en pourcentage du chiffre d'affaires, s'établit à 6,58 % en 1971 et 5,47 % en 1973, à la veille de la crise. Cette moyenne masque des disparités entre les entreprises :

— disparités dues à l'origine des capitaux : en 1971, les entreprises familiales obtiennent de meilleurs résultats (8,37) que les filiales de groupes français (5,72) ; en 1973, la rentabilité est sensiblement équivalente (6,5) ;

— et disparités à l'intérieur du secteur lui-même, selon le type de fabrication essentiellement. En moyenne, sur 1971, 1972 et 1973, on a les données suivantes, à rapprocher des données sur la vitesse de rotation des stocks.

Globalement, donc, la rentabilité du secteur machine-outils stricto sensu est faible, plus faible que celle de l'industrie de la machine-outil et industries connexes, et plus faible que celle de l'ensemble de l'industrie mécanique (en 1972, les RBE sont respectivement : 6,26, 7 et 6,6).

Que la rentabilité soit faible, cela ne semble pas être particulier à la France. L'étude fait état qu'en RFA le taux de profit a diminué de 30 % entre 1970 et 1973, et pour 1973 les RBE de cinq des dix plus grandes sociétés ont les valeurs suivantes : 6,7, 6,8, 18,3 5,4 et 5,2 (en pourcentage du chiffre d'affaires).

Tableau n° 12

**RENTABLITE ET CYCLE DU CAPITAL**

| | Moyenne 1971 - 1972 - 1973 | |
|---|---|---|
| | RBE après frais financiers en % du CA | Rotation des stocks en mois |
| Ensemble du secteur | 6,07 | 5 |
| Tours | 4,40 | 6 |
| Fraiseuses (1973) | 5 | 6 |
| Fabrications diversifiées | 5,7 | 5,75 |
| Presses | 6,8 | 4 |
| Plieuses cisailles | 10,3 | 2,5 |

**Source :** Rapport machines-outils, 1976

En conclusion, en dehors de toute question relative au type de machine à produire et comment produire, la machine-outil est de toute évidence peu susceptible d'attirer « spontanément » des capitaux.

## 4 - **Production, échanges et mises en service**

L'examen des statistiques sur longue période montre que la capacité de production est insuffisante... depuis toujours : en valeur, la mise en service intérieure est constament supérieure à la production, même en période de basse conjoncture. Dans le graphique 1, les données sont exprimées en tonnes. L'emploi du tonnage ne rend pas compte du fait qu'à poids égal les machines les plus évoluées coûtent plus cher et que l'amélioration technique a tendance à faire diminuer le poids des machines. Cependant, cela présente l'avantage de fournir une unité indépendante de la fluctuation monétaire.

— L'activité du secteur est extrêmement sensible à la conjoncture. Les années 1965 et 1966 illustrent la récession lors du plan de stabilisation, les reprises en 1967 et 1970 font suite aux mesures fiscales prises en 1966 et 1969 par les pouvoirs publics pour inciter les industriels à investir. Le regain d'activité qui s'est manifesté en 1976 succède au plan de relance de 1975. Notons qu'il s'est produit alors que les entreprises moyennes sont déjà touchées par la crise et que les entreprises employant entre 500 et 1 000 personnes connaissent des difficultés. La demande intérieure a été satisfaite en grande partie par l'étranger : le volume des importations dépasse les niveaux atteints avant la crise.

— En cas de reprise, c'est « inévitable » en France, les importations progressent fortement et, il faut le souligner, le niveau atteint demeure acquis par la suite.

Tout accroissement de la demande intérieure se résoud donc en une croissance de la pénétration des constructeurs étrangers : pénétration qui va au-delà de ces données quantitatives, compte tenu des pratiques existant dans ce secteur (les réparations sont effectuées par le constructeur, le souci d'homogénéité du parc de machines dans une entre-

prise se manifeste par des achats d'accessoires de la même marque, etc.).

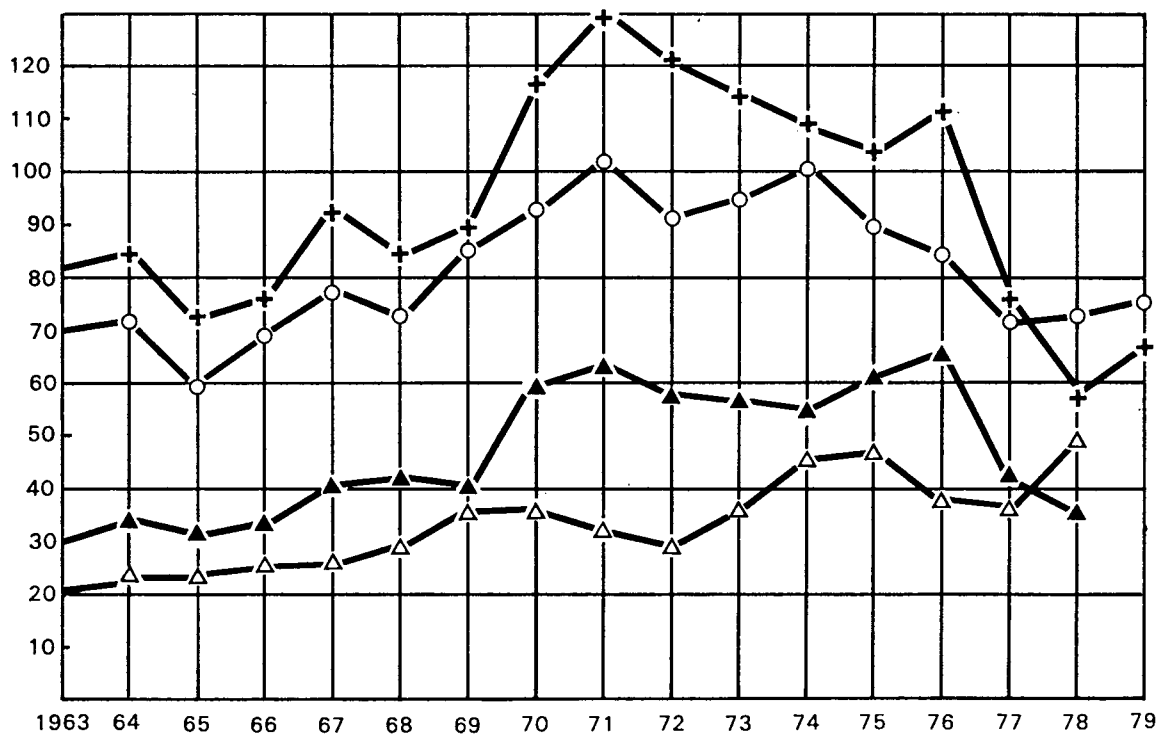
— Les mises en service atteignent un maximum en 1971, s'essoufflent dès 1972 et diminuent jusqu'en 1976 pour s'écrouler les deux années suivantes. Le niveau atteint en 1978 est de 50 % inférieur à celui de 1976 et largement inférieur à celui de 1963. En 1979, elles demeurent à un niveau très bas.

— Les fluctuations des exportations paraissent contrebalancer celles de la demande intérieure. En effet, de 1970 à 1972, années de haute conjoncture, les exportations en volume stagnent et régressent. Ce phénomène s'explique par l'insuffisance des capacités de production. Inversement, en 1965, 1968 et 1973 à 1975, les exportations croissent lorsque la demande intérieure marque une pause. Notons qu'en 1978 la balance commerciale est enfin équilibrée, mais à quel prix.

Graphique n° 1

**EVOLUTION DE LA PRODUCTION, DE LA MISE EN SERVICE INTERIEURE, DES IMPORTATIONS ET DES EXPORTATIONS DE MACHINES A METAUX**

(en milliers de tonnes)




*Sources : 1963 – 1974 : Rapport*
*1965 – 1979 : SCFMO*

○ évolution de la production
\+ de la mise en service intérieure
▲ des importations
△ et des exportations
de machines à métaux
(en milliers de tonnes)

Quant à la nature des biens produits et échangés, la machine-outil française est orientée vers la production de matériels conventionnels et standardisés, et elle est largement insuffisante, voire même totalement absente sur certains créneaux particulièrement importants tels que les machines spéciales et les machines de conception avancée (nouvelles techniques d'usinage, système d'automatisation complexe...).

Ces insuffisances ont pour conséquence, nous l'avons vu (tableau 4), des importations massives, de l'ordre de 52 % en moyenne depuis 1970. Cela entraîne, outre la dépendance technologique vis-à-vis de l'étranger, un handicap pour produire et exporter des lignes complètes d'usinage. Les échanges avec l'extérieur sont fortement déséquilibrés à plusieurs points de vue :

— Les importations proviennent essentiellement des pays industrialisés et portent dans des proportions à peu près égales sur des matériels dits de concurrence d'une part (c'est-à-dire dont la production existe en France), et sur du matériel technologiquement évolué d'autre part.

Dans la période récente (1976-1979), la balance machines-outils de la France vis-à-vis de ses principaux fournisseurs est la suivante (tableau 13).

Tableau n° 13

**LA BALANCE MACHINES-OUTILS DE LA FRANCE VIS-A-VIS DE SES PRINCIPAUX FOURNISSEURS**

| | Taux de couverture Export/Import | | | | Flux en 1979 (millions de F) | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 76 | 77 | 78 | 79 | Fournisseur | Client |
| RFA | 14 | 20,5 | 31,5 | 34,5 | 591 | 206 |
| Italie | 35 | 54,5 | 43,5 | — | 241 | 96 |
| Suisse | — | 15,5 | 23,4 | 40 | 249 | — |
| Grande-Bretagne | 50 | 66,5 | 125,5 | 175 | 79 | 140 |
| Etats-Unis | 42 | 71 | 109 | 122 | 89 | 109 |
| Japon | 40 | 70,5 | 15,5 | — | 53 | — |

**Sources :** de 1976 à 1978 inclus : SCFMO - 1979 : Le Nouvel Economiste n° 237 (2-6-80)

Par ordre d'importance décroissante, l'Allemagne fédérale est de loin le premier fournisseur, viennent ensuite l'Italie et la Suisse, et enfin, rejoint par le Japon en 1979, un troisième groupe de pays constitué par les Etats-Unis et la Grande-Bretagne.

Sur le période étudiée, en ce qui concerne les taux de couverture, ceux-ci s'améliorent très nettement avec le monde anglo-saxon, demeurent très faibles avec l'Allemagne, avec toutefois une légère amélioration, avec l'Italie et le Japon les fluctuations vont dans le sens d'une détérioration.

Ces données confirment dans une certaine mesure les informations que nous avons recueillies auprès des membres de la profession selon lesquelles, dans cette période de crise où les investissements intérieurs atteignent des niveaux extrêmement bas comme nous venons de le voir, les investissements en machines classiques ont diminué au profit d'investissements dits de productivité (centres d'usinage...). Or, deux nouveaux concurrents apparaissent sur le marché mondial, le Japon et l'Italie, surcompétitifs tant au niveau des prix que de la qualité : nous

y reviendrons. Apparemment, le monde anglo-saxon, et dans une moindre mesure et pour des raisons différentes la RFA, cèdent des parts de marché dans le domaine de la technologie de pointe.

Quant aux exportations de la France, celles-ci portent sur des produits assez classiques qui rencontrent de plus en plus une vive concurrence sur le marché mondial de la part des pays nouvellement industrialisés (Brésil, Mexique, Argentine, Algérie, Inde, Pakistan...) d'une part, et sur des achats d'usines clé en main par les pays de l'Est d'autre part. A propos de ces derniers, il faut souligner les points suivants :

1) Ce type de contrat vers les pays de l'Est est aléatoire, ce sont des « gros coups », difficilement renouvelables. En 1977, les achats de l'URSS sont grosso-modo du même ordre de grandeur que ceux de la RFA et ceux de l'Italie. En 1978, la Roumanie puis l'URSS arrivent en tête des principaux clients, suivis par la RFA et un troisième groupe constitué par l'Italie, la Grande-Bretagne et les Etas-Unis. En 1979, la Roumanie, et à un niveau moindre l'URSS, sont toujours largement en tête.

2) Ce type d'exportation d'usines clés en main ne peut être que le fait de grands constructeurs de machines-outils plus ou moins intégrés dans une filière de production et qui disposent de bureaux d'études capables d'élaborer le projet et d'en assurer la mise en œuvre. C'est le cas pour le secteur automobile : Fiat pour l'Italie, Renault et Citroën pour la France. Rappelons que la première place tenue par la Roumanie ces deux dernières années dans le palmarès des exportations françaises résulte d'un seul contrat avec Citroën.

3) Il faut signaler également la question des règlements dits de compensation. La France ne sait que faire de ces machines, certes robustes et à des prix imbattables, mais qui relèvent de normes de productivité différentes. Par exemple, la même opération sur une machine nécessite une personne dans les pays industrialisés de l'Ouest, en nécessite trois dans les pays de l'Est. Le décalage des normes de production est important. Cependant, d'après nos entretiens, il semble que l'Allemagne, qui elle aussi a un marché important avec les pays de l'Est, sait apparemment écouler ce type de machines vers les « pays en voie de développement ».

En ce qui concerne les échanges, on ne peut donc que conclure à un déséquilibre important, tant dans la nature des biens échangés que dans la destination des exportations et la provenance des importations.

## 5 - **La répartition régionale**

Les travaux d'A. Valeyre (268) ont mis en relief la concentration des industries de la sous-section des biens d'équipement en capital fixe dans un nombre de régions très restreint : l'Ile-de-France se détachant nettement au-dessus du lot (33 % de l'emploi industriel travaillent dans cette sous-section), suivie par sa zone de « déconcentration », le Centre, puis quatre régions spécialisées à 29 %, Rhône-Alpes, la Haute-Normandie, les Pays-de-Loire, Provence - Côte d'Azur (ces trois dernières ayant un important secteur de construction maritime et aéronautique). Par ailleurs, les travaux d'A. Lipietz (269) ont montré la tendance à la spécialisation interrégionale par qualification, l'Ile-de-France se réservant

la recherche-conception, et certaines vieilles régions industrielles (dites « de type II ») se voyant attribuer la fabrication qualifiée soit avec un rôle de relais, de « métropole super-régionale » (Rhône-Alpes), soit du fait d'une très ancienne tradition d'autocentrement régionale (Alsace).

La machine-outil étant une industrie de la section des biens d'équipement (capital fixe) exigeant une haute qualification, on pouvait s'attendre à la voir se concentrer dans ces trois régions. Pronostic confirmé, mais avec de sérieuses nuances (voir les tableaux 14 et 15).

a) Effectivement, la grande majorité des effectifs (62 % en 1974, 57 % en 1979) sont employés dans les trois régions : Ile-de-France, Rhône-Alpes, Alsace, le reste se répartissant dans une dizaine de régions de vieille tradition industrielle. On observera toutefois le poids des Pays-de-Loire, surtout en chiffre d'affaires, dû à l'importance dans cette région de l'équipement des industries navales et aéronautiques.

b) Toutefois, le groupe de tête voit un rééquilibrage important, dans la crise, au détriment de l'Ile-de-France. Ce rééquilibrage doit cependant être nuancé dès que l'on examine les sous-secteurs MOE et MOF.

• Les machines-outils par enlèvement représentent le secteur le plus fragile et le plus évolutif. En 1979, il n'existe que deux pôles de production : Ile-de-France et Rhône-Alpes. C'est-à-dire la seule région de type I et la seule « super-région » de type II en France.

• Les machines-outils par formage (presses, etc.), sous-secteur plus banalisé, étaient encore en 1974 fabriquées par l'Ile-de-France et (loin derrière) l'Alsace. En 1979, c'est devenu une spécialité de l'Alsace (grâce notamment à Manurhin).

c) La concentration à Paris de la fabrication de robots ne doit cependant pas masquer la haute qualification de l'industrie amont de certains circuits de branche centrés en province : en particulier l'aéronautique.

d) En tout état de cause, le rééquilibrage au profit de la province (surtout de la région Rhône-Alpes) ne représente en aucun cas une « décentrialisation ». On assiste tout simplement, dans le cadre général du naufrage de la machine-outil française, à une désindustrialisation plus rapide de la Région parisienne (en particulier dans le sous-secteur MOF). Mais aucune autre région n'en profite : toutes perdent des effectifs de 1974 à 1979 (— 46 % pour l'Ile-de-France, — 13 % pour Rhône-Alpes, — 16 % pour l'Alsace).

Tableau n° 14

**STATISTIQUES REGIONALES — ANNEE 1974 — MACHINES A METAUX**

| Régions | Nombre d'établissements | Effectifs | | Facturations | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | % par rapport à la profession | en milliers de F | % par rapport à la profession |
| Ile-de-France | 89 | 9 463 | 34,5 | 801 253 | 30,4 |
| Rhône-Alpes | 47 | 4 836 | 17,7 | 574 290 | 21,8 |
| Alsace | 10 | 2 661 | 9,8 | 226 138 | 8,6 |
| Pays de la Loire | 6 | 1 446 | 5,2 | 207 170 | 7,8 |
| Bourgogne | 16 | 1 163 | 4,2 | 113 964 | 4,3 |
| Nord | 9 | 1 120 | 4,1 | 71 170 | 2,7 |
| Centre<br>Midi-Pyrénées * | 15 | 1 092 | 4,0 | 119 576 | 4,5 |
| Aquitaine * | 4 | 1 020 | 3,7 | 99 088 | 3,8 |
| Provence - Alpes - Côte d'Azur | 5 | 809 | 3,0 | 75 200 | 2,8 |
| Auvergne | 4 | 760 | 2,8 | 59 896 | 2,3 |
| Picardie | 7 | 753 | 2,8 | 96 016 | 3,6 |
| Franche-Comté | 4 | 519 | 1,9 | 43 651 | 1,6 |
| Haute-Normandie | 3 | 355 | 1,2 | 28 580 | 1,1 |
| Champagne - Ardenne | 6 | 266 | 1,0 | 29 095 | 1,1 |
| Total | 225<br>sur<br>233 | 26 263<br>sur<br>27 380 | 95,9 | 2 545 087<br>sur<br>2 640 023 | 96,4 |

Les chiffres concernant la Basse-Normandie, le Poitou-Charente, le Limousin, la Lorraine et la Bretagne ne peuvent être communiqués en raison du nombre de constructeurs qui est inférieur à 3.

* Midi-Pyrénées et Aquitaine ont dû être regroupés pour obtenir le chiffre de 3 entreprises permettant la communication des résultats.

**Source :** SCFMO

Tableau n° 15

**STATISTIQUES REGIONALES — ANNEE 1979 — MACHINES A METAUX**

| Régions | Nombre d'établissements | Effectifs | | Facturations | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Nombre | % par rapport à la profession | en milliers de francs | % par rapport à la profession |
| Ile-de-France | 72 | 5 110 | 25,4 | 736 004 | 19,7 |
| Rhône-Alpes | 47 | 4 200 | 20,8 | 895 571 | 24,0 |
| Alsace | 9 | 2 225 | 11,0 | 896 865 | 10,6 |
| Pays de la Loire | 8 | 1 372 | 6,8 | 379 909 | 10,2 |
| Midi-Pyrénées et Aquitaine * | 4 | 1 076 | 5,3 | 257 519 | 6,9 |
| Bourgogne | 14 | 984 | 4,9 | 151 963 | 4,1 |
| Nord | 6 | 901 | 4,5 | 114 071 | 3,1 |
| Picardie | 6 | 801 | 4,0 | 215 385 | 5,8 |
| Auvergne | 5 | 581 | 2,9 | 89 643 | 2,4 |
| Centre | 15 | 526 | 2,6 | 86 991 | 2,3 |
| Provence - Alpes - Côte d'Azur | 4 | 503 | 2,5 | 79 902 | 2,1 |
| Franche-Comté | 6 | 493 | 2,4 | 81 714 | 2,2 |
| Champagne - Ardenne | 5 | 265 | 1,4 | 69 786 | 1,9 |
| Haute-Normandie | 3 | 257 | 1,2 | 41 505 | 1,1 |
| Lorraine | 3 | 86 | 0,4 | 9 472 | 0,2 |
| | 207<br>sur<br>212 | 19 380<br><br>20 158 | 96,1<br>sur<br>100,0 | 3 606 300<br>sur<br>3 732 082 | 96,6<br>sur<br>100,0 |

* Midi-Pyrénées et Aquitaine ont dû être regroupés pour obtenir le chiffre de 3 entreprises permettant la communication des résultats.

Les chiffres concernant la Basse-Normandie, la Bretagne, le Poitou-Charentes et le Limousin, ne peuvent être communiqués en raison du nombre insuffisant de constructeurs.

**Source :** SCFMO

# IV - LA POLITIQUE INDUSTRIELLE

## 1 - La machine-outil et les secteurs clients

La machine-outil se situe, rappelons-le, en amont de la section des biens de production. Les secteurs utilisateurs sont extrèmement diversifiés. Il s'agit tant de secteurs puissants et concentrés tels que l'automobile, l'aéronautique, la mécanique lourde, que de secteurs moins ou peu concentrés de la mécanique fabriquant les biens d'équipement professionnels.

Le tableau 16 ci-dessous est « ancien » ,il date de 1966, mais il est révélateur de la politique menée par les secteurs clients : ceux-ci jouent à fond la carte de la concurrence.

Tableau n° 16

**LES SECTEURS UTILISATEURS DE MACHINES-OUTILS EN 1966**

| | % représenté par les ventes à ce secteur | Nombre de maisons ayant vendu au secteur considéré |
|---|---|---|
| Construction de machines et d'appareils mécaniques | 21 | 101 |
| Construction automobile et cycles | 19,6 | 88 |
| 1re transformation de l'acier et travail des métaux | 15,7 | 74 |
| Administrations | 14,3 | 65 |
| Construction navale, aéronautique, armement | 8,3 | 87 |
| Construction électrique | 6,6 | 83 |
| Sidérurgie et minerais de fer | 2,8 | 44 |
| Bâtiments et travaux publics | 2 | 45 |
| Services | 1,6 | 20 |
| Agriculture, industries agricoles et alimentaires | 1,6 | 35 |
| Industries chimiques et caoutchouc | 1,6 | 45 |
| Transports (ferroviaires, fluviaux, maritimes, aériens) | 1,5 | 42 |
| Production matériaux de construction et verre | 0,8 | 28 |
| Production électricité, eau et divers | 0,6 | 26 |
| Production pétrole et carburants | 0,6 | 17 |
| Industries textiles, cuir, habillement | 0,6 | 19 |
| Production minerais et métaux non ferreux | 0,4 | 19 |
| Production combustibes et minerais solides | 0,4 | 19 |
| | 100 | sur les 120 maisons ayant répondu |

**Source :** Cité dans Economie-Géographie n° 93, octobre 1972

Que le secteur de machines et d'appareils mécaniques s'adresse à 101 « maisons » sur les 120 ayant répondu, cela ne semble pas étonnant, compte tenu de la dispersion assez forte du secteur de la mécanique générale. Par contre, que les secteurs construction navale, aéronautique, armement et construction automobile répartissent leurs commandes dans respectivement 60 et 70 % de ces mêmes entreprises signifie que la concurrence est vive et que finalement il n'y a pas ou peu de phénomène d'entraînement entre les PME de la machine-outil et les grandes entreprises des secteurs puissants. Ceci est également vrai au sein du secteur de la machine-outil, la sous-traitance des « petits » par les « grands » de la machine-outil n'existe pratiquement pas en France (contrairement à l'Italie par exemple, nous y reviendrons). Les PME concurrencent, dans leur production, les grandes entreprises polyvalentes.

Autrement dit, aux fluctuations cycliques de l'investissement qui perturbent l'activité de la machine-outil en général, il faut ajouter la concurrence extrêmement forte qui y règne. En l'absence de demande clairement exprimée par les secteurs clients, il semble évident que les entreprises ne peuvent envisager le long terme avec sérénité et augmenter en conséquence leurs capacités de production. En conclusion, le secteur de la machine-outil est dominé par les grands secteurs concentrés et de pointe, comme l'automobile et l'aéronautique, qui ont eu, comme nous l'avons vu dans la première partie, un rôle moteur dans la croissance économique.

A propos de ces deux secteurs dynamiques, voyons quelles ont été les incidences de leurs pratiques sur le secteur de la machine-outil.

## 2 - Le cas de la commande numérique ou le processus de sous-développement

### a) Quelques données statistiques

En ce qui concerne les données statistiques sur les MOCN, il apparaît que la diffusion de ce type d'équipement reste en France un phénomène marginal : nous avons vu dans le second chapitre (tableau 8) que la production de 1968 à 1974 accuse un retard grandissant relativement aux autres pays. Depuis la crise, seuls les résultats de 1978 marquent un certain redressement (tableau 17).

Tableau n° 17

**PRODUCTION ET EXPORTATION DE MOCN AU COURS DE LA CRISE**

| Années | Fabrications | | Exportations |
|---|---|---|---|
| | Nombre de MOCN | Valeur HT. en M.F. | |
| 1973 | 389 | 190,0 | 141 machines (56,3) |
| 1974 | 535 | 245,4 | 261 machines (109,3) |
| 1975 | 612 | 323,4 | 217 machines (101,5) |
| 1976 | 576 | 384,5 | 165 machines (127,2) |
| 1977 | 579 | 479,8 | 223 machines (258,9) |
| 1978 | 867 | 737,0 | 391 machines (469,5) |

**Source :** SCFMO

Corroborant ce que nous avons déjà souligné à propos du maintien des investissements dits « de productivité » dans la crise, relativement aux investissements en machines classiques (qui pevent être fort complexes), la part du chiffre d'affaires MOCN dans le chiffre d'affaires global de la profession croît de la façon suivante :

Tableau n° 18

**EVOLUTION DE LA PART DU CA EN MOCN DANS LE CA GLOBAL EN %**

| 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 3,5 | 6,6 | 6,6 | 8,4 | 9,5 | 11 | 12,2 | 16,5 | 22,6 |

**Source :** SCFMO

L'interprétation de ces données doit tenir compte de la baisse du chiffre d'affaires de 1975 à 1977 inclus.

Une comparaison entre les types de machines fabriquées en 1975 (270) et 1978 montre que la production se concentre de plus en plus sur la fabrication de tours parallàles et de fraiseuses qui représente respectivement 63 % et 77 % de la production de MOCN. Comme on peut le constater dans le tableau 20, ce ne sont pas les machines les plus sophistiquées et les plus chères, mais en revanche ce sont les machines les plus utilisées dans les nombreuses PME exerçant une activité de formage, décolletage, mécanique générale et fabrication de biens d'équipement en général.

Toujours en 1975, 10 entreprises réalisent 90 % du CA en MOCN, 4 d'entre elles font 70 % ; en 1978, 9 firmes réalisent 75 %. On note donc une dispersion plus grande des constructeurs.

Quant au parc de MOCN existant en France, il est impossible d'en connaître l'évolution au cours de la crise, aucune information sur les importations n'étant disponible.

Toutefois, d'après le recensement effectué par le BIPE en 1975, 2 620 machines sont réparties comme suit entre les secteurs en 1974.

Tableau n° 19

**PARC DE MOCN EN 1974**

| Secteurs | Nombre | Pourcentage dans secteur | Secteurs | Nombre | Pourcentage dans secteur |
|---|---|---|---|---|---|
| Fonderie | 31 | 0,1 | Cycles | 1 | — |
| Sous-traitance | 78 | 0,1 | Matériel ferroviaire | 78 | 1,4 |
| Articles métalliques | 63 | — | Construction électrique | 264 | 0,3 |
| Equipement industriel | 819 | 0,5 | Construction navale | 6 | — |
| MTPS | 124 | 0,5 | Construction aéroautique | 397 | 1,6 |
| Machines-outils | 296 | 0,6 | Total secteurs mécaniques et électriques | 2 507 | 0,3 |
| Machines agricoles | 32 | 0,2 | | | |
| Horlogerie | 4 | — | | | |
| Mesure - Régulation | 6 | — | | | |
| Optique - Haute précision | 52 | 0,2 | Secteur public ou nationalisé | 110 env. | |
| Construction automobile | 256 | 0,2 | Total général | 2 620 | |

**Source** : Recensement du parc français de machines-outils, 1975.

Comme nous l'avons déjà souligné, le secteur aéronautique est le plus équipé : 1,6 % de son parc de machines sont des MOCN, et en valeur nous savons également que c'est le plus important. Grand utilisateur en nombre de MOCN, nous trouvons le secteur équipement industriel (dont les nombreuses PME utilisent, comme nous l'avons déjà dit, essentiellement des tours parallèles et des fraiseuses). Puis nous trouvons enfin le secteur des machines-outils lui-même. Il faut remarquer que dans la construction automobile 0,2 % seulement des machines sont équipées de commande numérique — nous allons y revenir.

En somme, alors que la France détenait en 1970 une certaine maîtrise technologique dans la fabrication des MOCN, ou plus exactement des centres d'usinage de haute performance, en 1980 elle n'échappe pas à la fameuse partition régnant dans l'ensemble des biens d'équipement professionnels. Les machines de haut de gamme sont produites à l'étranger, la France se spécialisant dans une production de machines plus banalisées.

Finalement, la crise révèle entre autres à quel point le secteur de la machine-outil est à la merci des grands secteurs clients. Cette domination n'est pas sans lien avec le sous-développement des capacités productives du secteur.

Nous allons examiner, sur deux cas particulier (l'aéronautique et l'automobile), à quel point la politique industrielle des secteurs avals a pu peser sur le destin de la machine-outil.

### b) L'histoire d'un « drame »

Dans le dossier économique de l'étude déjà citée du CEREQ, nous lisons : « Dans un marché où la technique est très évolutive, certaines entreprises ont pu prendre position sur les matériels très modernes : les ateliers GSP sont considérés comme la firme européenne la plus avancée

pour la commande numérique, et on constate d'ailleurs que les grandes entreprises françaises occupent une position très solide sur les marchés extérieurs.

On peut donc dire que si le secteur de la machine-outil à métaux a connu une phase de stagnation et de difficultés dans la dernière décade, il en a toutefois profité pour s'implanter sur certains marchés, entre autres la « commande numérique » où l'Europe reste encore très en retard sur les Etats-Unis, et même la France sur l'Allemagne ».

Vers 1968, donc, la France, parmi les « nains de la machine-outil » que sont les non-Anglos-Saxons, ne fait guère plus mauvaise figure que le Japon (qui en fabrique à peine le double) ou l'Italie qui en fabrique moins (voir tableau 8). Et elle dispose d'atouts majeurs, dont les ateliers GSP.

En 1980, on reparle de GSP dans la presse : « Les salariés de la société GSP (ancienne filiale de Forest), une entreprise de machines-outils de Châteaudun (Eure-et-Loir), ont évacué mercredi 23 janvier leur usine qu'ils ocupaient depuis le 11 juin dernier, date de leur licenciement. Cette décision a été prise après l'annonce d'une reprise progressive de l'activité de l'usine, passée sous contrôle de la société Muller et Pesan, constructeur de machines-outils à Maubeuge (Nord). Sur les quatre-vingt-cinq personnes licenciées en juin, une cinquantaine devraient être réembauchées dans les prochaines semaines et — espère-t-on — cent cinquante à la fin de 1981 » (271).

Il faut savoir en outre que l'entreprise Ratier-Forest, le constructeur par excellence de machines de très haute technologie, de centres d'usinage complexes destinés à l'industrie aéronautique, avait été « pressé » d'absorber les ateliers GSP. En 1979, tout le monde coule. Le sort de Ratier-Forest est qualifié de « drame » par la profession. Actuellement, il est en suspens. Sa disparition ou son rachat par des firmes étrangères (italiennes ?) signifie pour la France la perte d'une entreprise crédible sur le marché international, grand fournisseur de l'aéronautique et détenant la maîtrise des normes de production dans ce domaine.

De son côté, l'industrie aéronautique, qui en 1970 détient 20 % du parc de MOCN en nombre, mais 40 % en valeur, importe une grand part de son équipement.

En 1980, on parle beaucoup également de « défi japonais », le Japon inondant le marché européen de MOCN et centres d'usinage, et de l'Italie dont la percée sur le marché mondial est qualifiée par la profession de « mystère ». De tout ceci, on peut tirer les conclusions suivantes.

• En dix ans, de 1970 à 1980, la France a perdu la place qu'elle détenait dans le sous-secteur de pointe qu'était la commande numérique au profit de deux nouveaux concurrents.

• Les tentatives de concentration se sont soldées soit par une perte de technologie (on abandonne certains créneaux : les cas sont nombreux depuis le milieu des années 60, selon l'avis même de la profession), soit par la constitution de firmes dont la trésorerie est extrêmement fragile.

• Remarquons également que reconstituer ce qui disparaît présente d'énormes difficultés, les données contenues dans l'article ci-dessus le prouvent.

• Enfin, le secteur aéronautique s'est montré peu soucieux d'intégrer la construction des machines-outils spécialisées qui lui sont destinées dans la filière de production. Sa responsabilité dans l'écroulement de la MOCN française de précision apparaît très lourde.

## 3 - **Renault machines-outils : le contre-exemple**

Renault, le géant européen de l'automobile, devient maître de la robotique au niveau mondial... mais « on dit » que Renault a « raté » le marché de la commande numérique. Qu'en est-il exactement ?

Renault-machines-outils (RMO) est né de l'automobile. Or, l'automobile a des besoins très particuliers dans l'univers de la machine-outil : il s'agit de fabriquer, de façon répétitive, la même opération, sur la même pièce, à de très hautes cadences. La machine est prévue pour vivre ce que vit la pièce ; après, « on la tue ». Ces machines sont des « machines spéciales ». La ligne transfert est une ligne de machines spéciales ou plus exactement un distributeur qui répartit les pièces en fonction de ses différentes phases de fabrication aux différentes machines spéciales.

Le procès de travail dans l'automobile se définit donc par une décomposition extrême des tâches et leur répartition bien précise entre la machine et l'ouvrier.

Or, la CN est née des difficultés d'usinage de pièces complexes de l'aéronautique, nous l'avons vu. Une machine qui effectue plusieurs opérations sans qu'il soit besoin d'arrêter la machine pour changer l'outil — rêve de tout mécanicien — ne correspond nullement aux besoins de l'automobile où la spécialisation de la machine et du geste de l'ouvrier représente une forme évoluée du taylorisme. L'automobile. contrairement à l'aéronautique, n'exprimait donc donc pas un « besoin » social de machines-outils à commande numérique.

Plutôt que de se lancer trop tard dans la CN — dont il faut faire l'apprentissage —, Renault choisit l'étape technologique suivante : la flexibilité et la robotique.

Jusqu'en 1965-66, RMO a vécu sur les besoins propres de la Régie : phase de reconstruction et de développement. Puis des contrats d'usines « clés en main » ont sanctionné la concomitance entre la recherche de débouchés extérieurs de la part de Renault et les besoins des pays « neufs » (par exemple, à l'Est). La stratégie de Renault (comme d'ailleurs de Citroën) a consisté alors à compléter la ligne de produits machines-outils afin de laisser échapper le moins possible de valeur ajoutée au profit d'autres constructeurs, et de maîtriser l'ensemble de la « fonction-machine ».

Depuis quelques années, les multiples problèmes que pose le marché des usines clés en main (paiement en termes de biens d'équipement peu adaptés aux normes de productivité des pays indsutrialisés, difficultés pour suivre la mise en œuvre...) et la compétence acquise dans de nombreux domaines ont incité Renault à changer de cible et de clientèle.

La division Renalut-machines-outils comprend donc, à l'heure actuelle, les entreprises et les gammes de production suivantes (272) :

— RMO (stricto sensu) avec un chiffre d'affaires hors taxes de 200 millions de F et un effectif de 750 personnes à Billancourt, qui fabrique des machines spéciales d'usinage (machines classiques et modulaires convertibles), d'assemblage-montage, de fonderie, de bancs de mesure et de contrôle automatisés pour l'industrie nucléaire et des produits spécifiques (porte-outils spéciaux, têtes multiples...).

— SMC (Société mécanique de Castres) au chiffre d'affaires hors taxes de 60 millions de F, et qui emploie 460 personnes. SMC fabrique, outre

les machines-outils et les presses, des automates programmables (systèmes modulaires de commande destinés à remplacer les automatismes à relais ou à logique câblée, capables d'opérations de calcul).

— SAJ (Société des anciens ateliers Jambon) qui assure les fonctions technico-commerciales des machines produites par SMC.

— ACMA-Cribier (Ateliers de constructions mécaniques et automation), dans le Val-d'Oise, avec un CA HT de 50 millions de F et un effectif de 350 personnes, qui fabrique, outre les machines spéciales d'usinage, d'assemblage, de conditionnement industriel, des bancs d'essais de mesure et de contrôle. Enfin, et surtout, ACMA fabrique les robots conçus par les bureaux d'étude Renault et réalise en sous-traitance des prototypes pour l'industrie aéronautique et spatiale, l'énergie nucléaire, l'armement, les travaux publicse, l'informatique, et usine des pièces de précision pour la marine, le nucléaire, les télécommunications, les appareils de mesure, le matériel médico-chirurgical, l'industrie photo et cinéma...

— Bordier, dont la production de rectifieuses est réalisée par ACMA-C. Ribier.

— CC (Constructions de Clichy), avec un CA HT de 70 millions de F, employant 280 personnes, construit les machines à rectifier les surfaces de révolution extérieures et intérieures. CC commercialise les rectifieuses Bordier produites par ACMA.

— SEIV (Société d'études industrielles de Villejuif) a un CA HT de 20 millions de F et emploie 130 personnes. Elle fabrique des moyens mécaniques automatisés pour la manutention, des machines de mesures tridimensionnelles, chariots automoteurs et système de convoyage au sol modulaire.

— Carbex, avec un CA HT de 20 millions de F et un effectif de 150 personnes, qui a pour vocation de fabriquer des outils coupants.

Actuellement, Renault, qui joue la carte de l'automatisation, machines modulaires et robotique, intègre dans sa filière la fabrication des microprocesseurs avec la création de Renix (dont nous avons déjà parlé à propos de l'automobile dans la seconde partie).

Ainsi donc, Renault est devenu le premier constructeur de machines-outils de France (le second depuis 1980, après la restructuration autour de Limé). Et il a pu le devenir parce que, comme Citroën (et contrairement à Peugeot ou à l'aéronautique), il a pensé le développement de la machine-outil dans une filière, en étroite coopération avec son secteur aval. Coopération à deux volets : d'une part l'aval garantit des débouchés aux firmes de machines-outils, sans jouer d'une concurrence ruineuse pour un secteur aussi fragile. D'autre part, l'aval ayant finement analysé ses besoins pose à l'amont des questions « intelligentes » et même met à sa disposition ses propres bureaux d'études.

Remarquons que la forme « filiale » adoptée par Renault n'est nullement nécessaire. Unimation a pu établir de semblables rapports avec General Motors. Et il est vraisemblable que de semblables relations entre grandes firmes de l'aval et PME de la machine-outil soient la clé des succès italiens et japonais.

En tous cas se trouve vérifié sectoriellement un des enseignements macroéconomiques de la première partie : seule une politique d'intégration amont-aval dans un cadre favorisant l'accroissement des capacités de production et le développement des techniques de pointe de la section I permet à une industrie nationale de conserver la maîtrise de ses propres normes de production, et par conséquent de rester ou de devenir compétitive sur le marché mondial.

# V - PERSPECTIVES ET CONCLUSION GENERALE

## 1 - En France

Depuis 1974, des pans entiers de la machine-outil s'écroulent. Les entreprises moyennes disparaissent, les plus petites survivent, et, parmi les quelques grandes, nombreuses sont celles qui sont soit « à vendre », soit en faillite. La dernière mise en règlement judiciaire, 15 juillet 1980, concerne l'entreprise Dufour (700 emplois) à Montreuil.

Sur cette toile de fond, le groupe Liné s'affirme comme le pôle privilégié de restructuration de la machine-outil. Avec l'aide de l'IDI (Institut de développement industriel), Liné rachète des entreprises.

en 1977
- GSP d'Albert dans la Somme (une des filiales de Ratier-Forest) ;

en 1978
- Landis Gendron (Rhône-Alpes), entreprise « abandonnée » par le groupe américain Litton ;
- Gambin (Rhône-Alpes), entreprise qui redémarre en 1979 avec 150 emplois (contre 700 en 1975) ;

en 1979
- l'usine de Saint-Etienne d'Ernault-Somua, le groupe Empain-Schneider gardant une participation dans cette nouvelle filiale commune.

Tableau n° 20

**LES PRINCIPAUX CONSTRUCTEURS FRANÇAIS DE MACHINES-OUTILS**
**CHFFRE D'AFFAIRES EN MILLIONS DE F HORS TAXE**

| 1974 | | 1979 | |
|---|---|---|---|
| Renault Somua | 338 | Renault MO | 550 |
| Renault MO | 214 | Groupe Line | 400 |
| Ratier-Forest GSP | 153 | Renault Somua | 333,6 |
| Hure | 148 | Citroen Ind. | 260 |
| Manurhin | 136 | Berthiez | 203,4 |
| Promecam Sisson Lehmann | 131 | Promecan Sisson Lehmann | 200 |
| Spiez | 120 | Hure | 175 |
| CNMP Berthiez | 82 | Manurhin Automatic | 120 |
| Cazeneuve | 80 | Dufour* | 86 |
| Graffenstaden Cit Alcatel | 72 | Technique et Mécanique Industrielles | 80 |
| Bliss | 65 | Graffenstaden Cit Alcatel | 79 |
| SEMO (Société Européenne de Machine-Outil) | 40 | Cazeneuve | 78,7 |
| Bret | 32 | | |

* Dufour (700 salariés) mise en liquidation judiciaire en 1980.

**Source** 1974 : Etudes de Politique Industrielle n° 13, 1976
1975 : Nouvel Economiste n° 237, 2-6-1980.

Le holding PSM (Participation sociétés machines-outils) du groupe Liné est créé en 1978. Le capital est détenu par les établissements Liné (60 %), les sociétés de développement régional de Picardie (20 %) et du Sud-Est (5 %), le groupe Empain-Schneider (8 %) et Leroy-Somer (7 %).

Réalisant en 1979 un chiffre d'affaires de 400 millions hors taxes, dont 70 % à l'exportation, avec comme principal client les pays de l'Est, le groupe Liné, déjà présent au Canada, a pour objectif en 1980 de s'implanter à l'étranger, en Amérique du Sud notamment, et de cesser ses rachats d'entreprises.

Qu'en pense la profession ?

Pour certains, une croissance externe aussi rapide soulève des problèmes de gestion et d'objectifs qui paraissent peu clairs... Pour d'autres, il s'agit de faire de Liné une « locomotive » : interlocuteur puissant face aux clients, aux pouvoirs publics et aux banques, et capable de financer la recherche et la mise au point de nouvelles machines.

Rappelons que l'IDI détenait une part du capital de Ratier-Forest et a joué un rôle déterminant dans la constitution du groupe Ratier-GSP. Les performances techniques reconnues au niveau international et la participation de l'Etat à son capital n'ont pas empêché le démantèlement complet de ce groupe...

De toute évidence, la constitution du groupe Liné répond à un des objectifs du Plan d'action sectoriel de 1976, plan qui faisait suite à de nombreux autres. Pratiquement, les orientations que l'on assigne à cette profession se reconduisent de 5 ans en 5 ans :

— reconquête du marché intérieur,

— rééquilibrage de la balance commerciale,

— nécessité de fédérer les entreprises viables,

— combler par des spécialités les créneaux insuffisants ou inexistants par lesquels s'engouffre la concurrence étrangère (et suit une liste impressionnante de créneaux à recréer...).

Mais à chaque fois on est frappé par le contraste entre la lucidité de certaines analyses et des objectifs, et la faiblesse des mesures prévues (sans parler de celles qui seront effectivement appliquées), sauf en ce qui concerne la diffusion des MOCN chez les PMI.

Ainsi le rapport *machines-outils* était très lucide sur l'inutilité, voire la nocivité de certaines mesures de concentration :

« ...des regroupements majeurs qui amèneraient à la création d'entreprises trop importantes pour être gouvernables, sauf au prix de rationalisations drastiques (on rappelle à cet égard les résultats très décevants obtenus en Grande-Bretagne à la suite des grandes fusions des années 1966 à 1969 qui ont abotui à une concentration de la moitié de la production nationale au sein des cinq ou six groupes les plus importants du secteur)... »

De même, le rapport avait bien vu la spécificité du problème de trésorerie de la machine-outil, mais il n'avait pas avancé de mesure concrète...

De même, le rapport défendait la puissance publique contre l'accusation (courante dans la profession) de ne pas même garantir le débouché

des entreprises nationales et de l'administration à la machine-outil française... Il faut croire que celle-ci n'avait pas entièrement tort, en particulier vis-à-vis de l'aéronautique...

De même, il soulignait l'importance du marché intérieur... mais n'y répondait qu'en évoquant la « stimulation des investissements », ignorant la propension des investisseurs à importer les machines-outils étrangères... De même, il soulignait l'importance de l'aide à la recherche et au développement (réalisée aujourd'hui par le canal de la DGRST et de l'ANVAR). Mais, faute de recevoir cette aide, Dufour a sombré en cherchant à mettre au point son atelier flexible (273).

De même, il appelait au développement de la formation professionnelle. Nous avons vu les chiffres atteints lors de l'expérience-pilote de Lille... Le diagnostic que l'on peut porter aujourd'hui sur la machine-outil française révèle la faiblesse d'une action très « macroéconomique » et générale, voire proclamatoire.

Car dans le cas de la fabrication de la machine-outil, on ne peut recréer par décret un tissu industriel qui a disparu. Maintenant, il y a en France un problème de technologie qu'on ne peut résoudre à partir de programmes nationaux. Le problème de la machine-outil se pose en termes de créativité et de demande. L'apprentissage est long, la machine s'élabore en dialogue avec le client, et finalement la machine vaut pour partie ce que vaut la demande.

Ce qui manque à l'industrie française de la machine-outil, c'est en fin de compte une place qui lui soit reconnue dans l'organisation de la production, ou mieux encore, lorsque cela est possible, dans une filière de production. Nous allons voir que c'est effectivement le cas pour les pays « qui s'en sortent », mais c'est aussi en France le cas de Renault ou de la liaison Matra-Manurhin, etc.

La situation actuelle est d'autant plus préoccupante que, comme nous l'avons déjà souligné dans le premier chapitre, l'introduction des automatismes va bouleverser la profession (nécessité de bureaux d'ingénierie...) et surtout révolutionner les processus de production dans la grande section des biens d'équipement. Dans la nouvelle division du travail qui s'instaure dans le domaine de la machine-outil (et qui va bien au-delà de ce minuscule secteur), la France, mis à part en robotique, semble exclue.

## 2 - **Les vieux géants et les jeunes loups**

### a) **L'Allemagne**

Depuis le début du siècle, l'Allemagne est réputée fabriquer les meilleures machines, donc celles qui peuvent être les plus chères. La suprématie allemande dans le domaine des machines-outils est le secret de la force de sa monnaie : on les lui achète quelqu'en soit le prix, car elles sont toujours à l'avancée des normes de production mondiales.

Mais peut-être les choses sont-elles en train de changer. L'étude d'Aglietta, Orléan et Oudiz (274) montre le revers de cette stratégie : depuis quelques années, la haute tenue du mark masque une baisse des exportations en volume, qui se traduit maintenant par un déficit de la balance des paiements. De même, sa politique monétaire restrictive comprime le marché intérieur au point d'émousser le dynamisme de l'investissement productif. Plus particulièrement, l'industrie allemande semble avoir mal abordé la révolutionnarisation par l'électronique de la filière métallique. On peut donc s'attendre à voir le géant allemand peu à peu grignoté, sauf ressaisissement (275).

Mais l'organisation de sa profession reste un modèle : par son tissu de PME bien réparti sur le territoire, par la qualité des rapports entre les entreprises de machines-outils et leurs clients, par la coordination de ces entreprises au niveau de chaque länder, tant en vue de la recherche que de l'exportation.

### b) **Le Japon**

Le Japon est un pays qui a historiquement « rattrapé et dépassé » l'Allemagne, et l'histoire de sa machine-outil est à l'image de son histoire économique récente : une extraordinaire tension vers l'autocentrement productif. Tout ce qui est stratégique doit se faire au Japon. L'organisation de la profession offre un autre modèle, alternatif à l'allemand, plus conforme à une stratégie de conquête qu'à la gestion de fortes positions acquises depuis longtemps : centralisation et sous-traitance de spécialité, toutes les entreprises étant de fait prises dans des filières technologiques, tendues par une planification de fait vers la recherche, voire l'anticipation, des normes de production les plus modernes. Les facteurs géographiques (absence de matière première) et sociaux (la quasi-impossibilité de licencier dans les grandes entreprises), en faisant de la maîtrise mondiale des normes de production, condition de l'hégémonie sur le marché mondial, une question de survie, expliquent sans doute ce volontarisme collectif.

Par des accords de brevet avec les Etats-Unis, le Japon espère maintenant absorber rapidement la révolution des microprocesseurs, par des accords avec la Grande-Bretagne il espère pouvoir transposer en Europe ses pratiques de sous-traitance. En attendant, se battant comme toujours davantage sur les prix que sur la qualité, les machines-outils japonaises déferlent comme les automobiles sur le marché européen...

### c) **Les pays anglo-saxons**

Les Etats-Unis disposent d'une avance technologique considérable. En 1956, Unimatin invente le premier robot et le met sur le marché dès 1962. Dans le domaine des circuits intégrés, les sommes consacrées à la recherche sont du même ordre de grandeur que celles investies par le Japon dans la fabrication des machines à faire les microprocesseurs.

Extrêmement jaloux de leur suprématie dans ce domaine, les Etats-Unis refusent depuis toujours de vendre les licences les plus récentes.

Sans être véritablement intégrée dans une quelconque filière de production, la machine-outil américaine est néanmoins associée aux grands programmes nationaux et militaires. Depuis 15 ans, les grandes étapes de la machine-outil sont liées successivement à l'aéronautique, à l'aérospatiale (qui a suscité une créativité formidable) et actuellement à la reconversion complète de l'industrie automobile. Celle-ci va permettre l'introduction poussée des automatismes les plus complexes dans la construction des machines, faisant des Etats-Unis les détenteurs des nouvelles normes de production dans l'automobile et vraisemblablement, par effet induit, dans la grande section des biens de production.

C'est un programme d'investissement gigantesque auquel ne peut répondre la seule machine-outil américaine. Il est fort probable que le plan de charge sera étalé sur l'Europe, et en Grande-Bretagne plus spécialement.

La Grande-Bretagne, pour sa part, est réputée pour posséder un parc de machines remarquable et de technologie avancée. Mais la faiblesse de son marché intérieur et le rétrécissement de ses débouchés extérieurs (276) la condamnent à devenir sous-traitant (de qualité) pour les produits de haut de gamme, le débouché naturel de l'industrie anglaise étant les Etats-Unis (d'autant que dans le domaine de la machine-outil il est important que les partenaires parlent la même langue) et réservoir de technologie pour l'Europe, et plus particulièrement pour la France. Il existe déjà de nombreux accords entre la Grande-Bretagne et la France sur des points précis.

### d) **L'Italie**

Que le fossé se soit creusé entre l'industrie française d'une part, le groupe Etats-Unis - RFA - Japon de l'autre, peut susciter quelque amertume mais ne constitue pas véritablement une surprise. Beaucoup plus étonnant est l'avance prise par l'Italie dont la machine-outil vient maintenant concurrencer l'allemande. Au-delà de l'invocation traditionnelle du « miracle », on peut essayer d'éclairer cette réussite surprenante.

Pesant une fois et demie comme l'industrie française, la machine-outil italienne s'est hissée au troisième rang mondial à l'exportation (derrière la RFA et le Japon). Deux facteurs, à notre avis, expliquent ce succès : la forme très particulière de son « économie duale » et la stratégie de filière de la Fiat.

On a beaucoup parlé ces derniers temps de « l'économie immergée » italienne : réseau capillaire de sous-traitance, fondé sur le travail noir, la double journée de travail, échappant aux normes européennes de la législation sociale. Certes, cela explique des bas coûts de production, mais nullement, bien au contraire, la qualité de la production. Comment des artisans à domicile maîtriseraient-ils une technologie aussi exigeante que celle requise dans la machine-outil ? En réalité (et dans ce secteur du moins), il ne faut pas s'en tenir à la « segmentation du marché du travail », le « mauvais versant » de la dualité. Car la sous-traitance s'accompagne dans la machine-outil italienne d'une intégration technologique : tout se passe comme si les grandes entreprises italien-

nes, faute de pouvoir rétablir la paix sociale dans leurs usines, reversaient clandestinement dans les ateliers sous-traitants le savoir-faire technologique systématisé par leurs bureaux des méthodes. Ces PME de la machine-outil italienne apparaissent ainsi comme un vaste département d'outillage collectif de l'industrie italienne avec une main-d'œuvre de haut niveau professionnel, acquis tant dans le « secteur primaire » que dans le système éducatif.

L'Italie dispose en effet de très importants centres de formation technologique, créés par l'Italian M3T, société de formation technologique et de commerce fondée par l'Union des constructeurs italiens de machines-outils. Le M3T essaime à l'étranger. Ainsi, accompagnant l'implantation de Fiat, le M3T va créer à Rio de Janeiro un centre de formation dans le domaine des machines à commande-programme et à CN. Les machines seront bien sûr italiennes et on devine à qui les techniciens formés dans de tels centres passeront prioritairement commande de machines-outils...

Mais ce tissu industriel qualifié et intégré n'aurait pas suffi à faire de l'Italie un grand exportateur de machines-outils sans la constitution, sous l'égide de la Fiat, de la Fiat-Comau. Constituée en 1978, elle concrétise un patient mouvement d'intégration entre le développement des activités propres à la Fiat et des PME de la région de Turin. L'ensemble réalise aujourd'hui 1,2 milliard de francs de chiffre d'affaires, dont 70 % à l'exportation, ce qui en fait « la plus japonaise des firmes européennes ».

Fiat a ici réussi ce que Renault-machines-outils a seulement amorcé. C'est la seule entreprise à pouvoir concevoir une usine, la vendre et la construire jusqu'à la dernière machine. Ainsi, les « robotgates », ateliers de soudure entièrement robotisés, mis au point pour la production de la Ritmo. Si la Fiat a de grandes difficultés à « rester au niveau » dans l'automobile, peut-être va-t-elle devenir un des grands fournisseurs de la reconversion de Détroit. C'est en tout cas ce qu'espèrent ses responsables.

En conclusion, nous assistons actuellement à une formidable redistribution des cartes qui ne se limite pas au secteur de la machine-outil. La crise précipite l'automatisation. Bien que le monde de la machine-outil soit dans l'incertitude quant à la rentabilité occasionnée par le processus de substitution accélérée du capital au travail, il existe toutefois, concurrence oblige, un certain consensus au niveau mondial pour s'y engouffrer.

Avec le vaste programme d'intégration des automatismes dans les moyens de production du secteur automobile, c'est toute la section des biens d'équipement qui, à plus ou moins brève échéance, bénéficiera des nouvelles technologies.

Par ailleurs, depuis 1974, la vitalité plus ou moins grande de l'industrie de la machine-outil est le test même de la façon dont les différents pays industriels traversent la crise. La crise révèle en effet la réalité économique et sociale de chacun des pays étudiés (forme des relations inter-industrielles, mode d'organisation du travail, poids des structures institutionnelles (éducation, syndicat)...), réalité qui détermine en fin de compte leur aptitude respective à prendre place dans la nouvelle division du travail.

Autant que nœud stratégique dont dépend la maîtrise du système productif, la machine-outil est le reflet de ses qualités et le révélateur de ses défauts. L'étude rapide qui s'achève montre à tout le moins que, malgré des atouts non négligeables et qui peuvent encore être joués, l'industrie française est mal partie.

# COMPLEMENT MACHINE-OUTIL

De multiples facteurs ont rehaussé l'intérêt porté à la fabrication de machines-outils : la crise, les impératifs de compétitivité, l'idée répandue aux Etats-Unis selon laquelle les « nuages » (entendons la crise) se dissiperont avec la modernisation et l'automatisation de l'appareil de production et, bien entendu, liée à ce contexte, l'évolution rapide de la technologie.

Lorsque nous avons effectué notre recherche, le microprocesseur de fabrication française venait tout juste de sortir de l'usine Rénix à Bordeaux, une nouvelle génération de machine-outil, l'atelier flexible, apparaissait sur le marché, et la robotique, née des ateliers de la machine-outil, commençait à peine se constituer en une nouvelle branche.

En 1982, cela paraît lointain. Disposant d'un peu de recul et de plus amples informations, une mise à jour est nécessaire afin d'actualiser et de nuancer l'étude qui précède. Nous tentons ci-dessous d'en dégager l'essentiel.

## Production et échanges : un nouveau partage

Sur le plan international, une nouvelle configuration des grands pays producteurs et exportateurs de machines-outils s'impose au terme des trois dernières années écoluées de 1978 à 1980, révélant d'une certaine manière les capacités d'adaptaiton des différents pays à la crise. Le vaste programme de reconversion de l'industrie automobile américaine et japonaise d'une part, et l'industrialisation des « pays jeunes » sur la base des normes de production des grands pays industrialisés d'autre part, en ont été les éléments moteurs.

Ce fut l'occasion pour les Etats-Unis de reconquérir la première place de producteur mondial, reléguant mais de peu la RFA au second rang, et pour le Japon de dépasser largement l'URSS, comme on peut le constater en se reportant au tableau ci-après.

Bien entendu, les mises en service, ou consommation, on été très importantes tant aux Etats-Unis qu'au Japon, mais également en RFA, pays qui a modernisé et accru ses capacités de production de façon considérable.

Mais le phénomène majeur a sans doute été la conquête brutale et massive du marché mondial de la machine-outil par le Japon, marché américain d'abord, marché européen en 1980. Le tiers des importations américaines sont d'origine japonaise en 1980, et en Europe le Japon devient second fournisseur de la RFA après la Suisse, quatrième four-

nisseur de la France... alors qu'il était quasiment inexistant en 1974. Nous allons y revenir.

Second groupe de pays quant à l'importance de la production et des échanges : quatre pays européens. Parmi eux, l'Italie et la Suisse consolident leur position à l'extérieur avec la fabrication de machines sophistiquées, créneau où la production ne s'effectue qu'à la commande.

En ce qui concerne la Grande-Bretagne et la France, il n'y a pas eu de véritable reprise depuis l'effondrement de 1976, moins encore en France qu'en Grande-Bretagne. Pour cette dernière, durant deux années consécutives, 1978 et 1979, les taux de croissance en valeur nominale de la production et des mises en service ont fait un bond en avant respectivement de 39,6 et 34,7 % pour la production, et de 51 et 55 % pour les mises en service ; cependant, pour apprécier correctement ces données, il faut prendre en compte d'une part les mauvais résultats des années 1976 et 1977, et d'autre part la hausse des prix qui a été forte sur le marché mondial à partir de 1978 (de l'ordre de 40 % en deux ans pour l'Italie, la France et la RFA, et de 33 % pour les Etats-Unis et le Japon), mais plus encore sur le marché britannique (52 %). En France, la hausse des prix à l'exportation masque la dégradation de la situation intérieure ; nous le verrons plus en détail.

Enfin, pour terminer ce tour d'horizon, dans le troisième groupe constitué en grande partie traditionnellement par les pays de l'Europe de l'Est, les performances des pays tels que la Chine, le Brésil, la Corée, méritent d'être soulignées : cela signifie une concurrence accrue dans un futur proche sur le marché international des machines banalisées, mais également des opportunités pour les pays industrialisés de délocaliser la production, comme cela existe dans les industries de production de masse. A ce propos, notons que la politique de délocalisation de la production est déjà pratiquée par la Suisse, et qu'en France elle ne saurait tarder, comme on a pu le constater lors de la grève déclenchée dans une entreprise du sud de la France, grève qui tentait de s'opposer à ce que le prototype mis au point dans cette entreprise soit produit en série en Corée, qui plus est, cela concernait du matériel commandé par l'administration.

**ACTIVITE DE L'INDUSTRIE DE LA MACHINE-OUTIL DANS LE MONDE EN 1980**

| Pays | Production (1) | Exportation (2) | Importation (3) | Consommation 1 + 3 — 2 |
|---|---|---|---|---|
| Etats-Unis | 4 820 | 748,0 | 1 303,0 | 5 375,0 |
| RFA | 4 692,9 | 2 926,3 | 843,2 | 2 609,8 |
| Japon | 3 817,5 | 1 456,4 | 225,1 | 2 586,2 |
| URSS | 3 115,0 | 350,0 | 950,0 | 3 715,0 |
| Italie | 1 635,4 | 841,1 | 327,1 | 1 121,4 |
| Grande-Bretagne | 1 190,3 | 674,2 | 674,2 | 1 190,3 |
| Suisse | 1 061,2 | 901,9 | 195,7 | 255,0 |
| France | 970,2 | 520,6 | 544,3 | 993,9 |
| RDA | 851,3 | 699,0 | 257,4 | 409,7 |
| Roumanie | 590,0 | 144,8 | 316,9 | 762,1 |
| Chine | 420,0 | 28,0 | 60,0 | 452,0 |
| Pologne | 405,0 | 220,0 | 350,0 | 535,0 |
| Brésil | 380,0 | 46 | 89 | 423 |
| Espagne | 252,9 | 212,0 | 94,8 | 235,7 |
| Tchécoslovaquie | 334,5 | 284,0 | 188,8 | 239,7 |
| Corée | 130,0 | 25,0 | 360,0 | 465 |

**Source :** American Machinist (February 1981)

## Standardisation, spécialisation : deux créneaux extrêmes

Revenons sur les performances réalisées sur le marché extérieur par le Japon d'une part et l'Italie d'autre part, tous deux nouvellement venus dans l'univers de la machine-outil.

Le Japon dispose d'un appareil de production de machines-outils fortement concentré : la moitié des effectifs travaille dans des firmes de plus de 1 000 salariés, et le tiers dans des firmes de plus de 3 000. Sur la base de cette structure industrielle, et grâce aux progrès réalisés dans l'électronique, le Japon a su trouver un créneau pour une production standardisée de qualité qui couvre les besoins courants en matière d'usinage des métaux. En 1978, sur les 7 342 machines à commande numérique (MOCN) exportées par le Japon, on comptait 4 986 tours et 1 377 centres d'usinage, ces derniers beaucoup moins chers et moins complexes que ceux qui pouvaient être produits par la Fiat-Comau ou Renault, mais répondant à une demande dispersée mais forte de nombreuses PME de la mécanique. Ainsi, la conquête du marché mondial s'est effectuée sur la base d'une production de masse pour le marché de machines standardisées, sur un créneau bien particulier, rompant, du moins sur ce créneau, avec la pratique traditionnelle en matière de machine-outil des « vieux » pays industrialisés occidentaux qui consiste à fabriquer à la commande. Concrètement, cela se traduit par des prix « hors concurrence », des délais de livraison extrêmement réduits, c'est important à souligner, et une conquête qui effectivement s'effectue de façon soudaine et massive.

A l'autre pôle, l'Italie, qui possède, à l'image des « vieux » pays producteurs de machines-outils (URSS mise à part), une structure industrielle où prédominent les PME : le tiers seulement des effectifs en Italie travaille dans des entreprises de plus de 250 salariés. S'appuyant sur cette structure diversifiée où la petite, la moyenne et la grande entreprise semblent se compléter et favoriser la diffusion du progrès technique, et forte d'un secteur machine-outil de pointe répondant aux besoins de l'automobile, la carte jouée par l'Italie est celle de la spécialisation. Production donc à la commande de machines extrêmement sophistiquées et qui s'accompagne en Italie, mais également dans les grandes firmes européennes (d'après les documents du CECIMO, Comité européen pour la coopération dans l'industrie de la machine- outil), d'une recherche de standardisaiton des composants ou modules de base de la machine-outil.

Ajoutons enfin qu'au cours de ces dernières années un effort important a été fait en Italie en direction de la modernisation du parc existant, y compris chez les constructeurs de machines-outils eux-mêmes, et que ce parc est considéré comme des plus performants. L'Italie s'est dotée par ailleurs de structures institutionnelles multiples qui interviennent dans le domaine commercial, de la formation, de l'information... comme par exemple M3T (Machine Tool Training and Trading), Tool Jet, Tool Data, STANIMUC (société pour la normalisation dans la machine-outil) et a mis en place des politiques d'accompagnement actives : foires-expositions, développement de la formation professionnelle et des services de maintenance...

Apparemment, pour des raisons diverses (forte sous-traitance, spécialisation, reconnaissance des capacités d'innovation des petites entreprises..) la politique industrielle en matière de machine-outil semble concerner la profession dans son entier et non pas tel ou tel segment particuler de la production, et remarquons qu'il en est de même dans la robotique où l'Italie se place derrière les Etats-Unis et le Japon.

Entre ces deux parties extrêmes, production standardisée et production spécialisée, celle en particulier destinée à l'automobile, et qui constitue un monde à part dans la machine-outil, il reste toute une gamme étendue de besoins les plus divers pour lesquels le partage du marché européen demeure le fait des pays européens eux-mêmes, pour l'instant du moins. Car d'une part les progrès dans l'automatisation et la flexibilité des machines vont très vite, et d'autre part la vitalité de la machine-outil japonaise se déploie sur tout le territoire européen et à tous les niveaux, allant même jusqu'à procéder à des enquêtes extrêmement détaillées auprès des entreprises italiennes de machines-outils, en relevant notamment l'âge des chefs d'entreprise, ce qui a son importance il est vrai lorsque l'on sait que dans ce secteur une entreprise disparaît bien souvent avec celui qui l'anime. Dans toute tentative de prospection, il faut donc tenir compte de l'offensive japonaise qui ne se limitera certainement pas à la production de tours à commande numérique et de centres d'usinage, et de la révolution technologique qui s'opère actuellement et qui marque véritablement un tournant dans l'histoire de la machine-outil.

## L'explosion du marché de MOCN

A ce propos, il nous semble utile de donner quelques précisions. Tout d'abord, l'introduction du microprocesseur ou « puce » se généralise. La production de MOCN s'accélère au cours de ces dernières années, le parc installé au niveau mondial est estimé à 100 000 en 1979, contre 65 000 en 1975.

Aux Etats-Unis, d'après les données de l'*American Machinist* (janvier 1981), la valeur de la production de MOCN représente en 1980 30 % de celle des machines usinant par enlèvement de métal, les nouvelles mises en sevice, de l'ordre de 1 800 en 1973 passent à 7 000 en 1979 et 11 000 en 1980.

En Italie, de source italienne *(Diffusione del Controllo numerico in Italia,* 1980), la production passe de 598 en 1974, et non 2 123 comme l'indique l'estimation faite par l'*American Machinist* et reproduite dans le tableau 8 de l'étude, à 1 448 en 1978 et 2 124 en 1979, dont 900 à l'exportation. Les mises en service, quant à elles, passent de 1 100 en 1978 à 1 600 en 1979. Selon les mêmes sources, en ce qui concerne le Japon, il exporte, nous l'avons vu, plus de 7 000 MOCN en 1978 contre 562 en 1974.

Pour mémoire, la production française en 1978 était de 867 MOCN, dont 391 à l'exportation.

Les performances des machines en termes de vitesse, précision, contrôle se sont démultipliées. Dans l'automobile, avec la standardisation au niveau mondial de tout ce qui n'est pas la carrosserie, nous entrons dans la phase ultime où une seule machine, nécessitant un seul opérateur, usine des pièces fort complexes à une cadence qui dépasse les capacités d'absorption d'une seule firme automobile européenne et où des accords de fournitures se concluent nécessairement entre firmes concurrentes et étrangères (voir à ce sujet les accords récents entre la France et l'Italie avec Peugeot et Fiat, entre la RFA et le Japon...).

Enfin, à propos de la robotique industrielle, ses contours et ses perspectives de marché se sont précisés, mais sont loin d'être stabilisés.

Tout d'abord, la robotique ne relève plus simplement des grandes firmes de machine-outil où elle a pris naissance, pour satisfaire notamment les besoins du secteur mécanique, et, c'est très clair pour l'Europe, les besoins de l'automobile. Les robots en service effectuent des opérations de manutention, approvisionnement de machine, soudage et peinture .Les perspectives qu'offre le robot de la deuxième génération, beaucoup plus complexe, doté de « sens » toucher ou vision pour les opérations de montage, assemblage, outre le fait qu'il nécessite de la matière grise dans le domaine de l'électronique et plus concrètement une part importante de composants électriques et électroniques, part estimée à 50 % du coût de production, ce type de robot intéresse les industries de production de masse où l'assemblage représente une part importante du coût du produit, les industries électromécanique, électrique et électronique sont concernées.

Le secteur de la robotique se constitue donc aujourd'hui à partir des grandes firmes de machines-outils : Unimation, Cincinati-Milacron, Renault, Fiat-Comau, Siemens-Volkswagen, de grandes firmes des autres secteurs concernés : General Electric, IBM, des entreprises moyennes de l'électronique, Olivetti, et enfin à partir de nombreuses nouvelles petites entreprises spécialisées plus particulièrement en électronique.

Bien que formellement distincte de la machine-outil (le robot qui usine du métal, d'après la définition même de la machine-outil, appartient à cette branche et se nomme atelier flexible ou machine spéciale), la robotique n'en conserve pas moins des liens très forts avec elle.

Par ailleurs, son développement s'apparente sur biens des points à celui de la machine-outil : structure industrielle diversifiée, problèmes rencontrés tenant à la diversité des besoins, aux problèmes d'ingénierie et de coordination (langage, productivité) avec l'ensemble machine où le robot s'insère... et également problème de la qualification requise de la main-d'œuvre : caractère pluridisciplnaire du savoir-faire de l'ingénieur, du technicien, mais également de l'ouvrier dans la mesure où, c'est connu pour le robot qui effectue la peinture, seuls les hommes qui connaissent le travail sont capables d'enseigner et de contrôler le robot.

En ce qui concerne le marché, le rythme de croissance escompté aux Etats-Unis est de l'ordre de 30 à 35 % par an d'ici à 1990, en Italie en cinq ans, de 1975 à 1979, il a été en moyenne de 63 %. Quel est le marché actuel et potentiel du robot en dehors des besoins très spécifiques de l'industrie nucléaire, par exemple ?

Précisons tout d'abord que la définition du robot aux Etats-Unis et en Europe concerne uniquement les machines auxquelles s'applique un système de commande et de contrôle électronique. Au Japon, la définition est plus large, elle recouvre tout procédé électromécanique d'automatisation, et, selon une estimation fournie par *The Economist* (août 1981), 75 à 80 % de la production japonaise de robots relève de cette définition extensive et explique pour une grande part leur niveau de prix relativement bas par rapport aux autres robots sur le marché. Les données que l'on peut recueillir sur l'évaluation du parc installé dans les principaux pays industrialisés diffèrent selon les sources, mais donnent un ordre de grandeur. Selon la source Fast, cité dans *Mondo Economico* (septembre 1980), le parc installé au Japon serait de 20 000 robots, aux Etats-Unis de 3 000, en RDA de 1 390 et entre 600 et 900 pour les autres

pays européens. Toujours de source italienne, d'après la SIRI (Societa Italiana per la Robotica Industriale), en Europe le parc de robots installés passe de 1 800 en 1975 à 5 350 en 1980, et l'évolution par pays et par secteur durant cette période a été la suivante : en 1975 étaient en tête la Suède avec 26 % du parc et l'Italie 21,3 %, ensuite la RFA 14,3 %, la Grande-Bretagne 9,8 % et la France 8,7 % ; en 1980, toujours par ordre décroissant, nous avons la RFA (26 %), la France (16 %), l'Italie (14 %), la Grande-Bretagne (13 %) et enfin la Suède avec 9 %.

Par secteur, alors que l'automobile utilisait 19 % du parc, la mécanique 13 %, la construction métallique 12 % et l'électronique 10 %, en 1980 la mécanique arrive largement en tête avec 27 %, puis l'électronique 24 %, l'automobile 21 % et enfin la construction métallique 8 %.

Quant au marché potentiel de 1985, d'après le centre de recherche de la Fiat, il se répartira de la façon suivante aux Etats-Unis : 36,9 % pour l'électromécanique, 16 % pour l'électronique, 15,4 % pour la construction métallique, 12,4 % pour l'automobile et 19 % pour les autres secteurs industriels dont les matériaux de construction et le transport.

## La robotique italienne : une croissance fulgurante

Dans le domaine des performances, il faut remarquer que là encore l'Italie est très bien placée, elle arrive en troisième position après les Etats-Unis et le Japon.

De source italienne déjà citée, *Mondo Economico* (septembre 1980), le taux de croissance de la production de 1975 à 1979 est, nous l'avons vu, de 63 % par an en nombre de robots et de 131 % en valeur. En données absolues, pour donner un ordre de grandeur, la production passe de 60 robots dont 20 à l'exportation en 1975 à 420 dont 160 à l'exportation en 1979 ; le nombre de robots importés variant de 40 à 120 en 1977 pour retomber à 40 en 1978 et 197. Comptant quatre entreprises ayant un pied dans la robotique en 1973, l'Italie en compte 13 en 1979, dont 5 sont exportatrices : il s'agit de Basfer di Monza, Olivetti, Norda, Comau et DEA ; apparemment, la dépendance vis-à-vis des Etats-Unis pour la fourniture de composants électroniques (environ 40 à 50 % du matériel nécessaire) n'a pas été un handicap insurmontable.

Les raisons de cette réussite ? D'après les documents italiens (dont les professionnels ne sont pas avares...) et d'après les interviews, cela tiendrait en grande partie à la structure de la profession composée de la filiale de la grande industrie utilisatrice, de la moyenne entreprise qui diversifie et de la petite qui innove, toutes les entreprises ayant comme point commun une spécialisation de haut niveau. Ce que l'on pourrait ajouter, c'est que la vitalité que manifestent les entreprises italiennes, tant dans la robotique que dans la machine-outil de haut de gamme, tient aussi en partie à une mobilité très forte de la main-d'œuvre, pas seulement ouvrière, et à l'absence de barrière entre l'université et le monde industriel, des universitaires jouant un rôle dans l'industrie, recherches, études, travaux d'information, de coordination, de prospective... Il est remarquable que les ingénieurs n'hésitent pas à quitter une grande entreprise pour créer une petite entreprise : la Fiat-Comau est l'exemple d'une véritable pépinière de futurs chefs et ingénieurs qui créeront ou animeront une petite entreprise. L'impression est que tout n'est pas figé comme en France.

Pour en revenir à la machine-outil, en 1974 la production italienne était de 16 % supérieure en valeur à celle de la France, en 1980 elle est de 60 % alors que l'indice des prix en dollars base 100 en 1973 passe en 1979 à 217,2 pour la France et 190,6 pour l'Italie. A titre indicatif, en ce qui concerne le Japon et la RFA, cet indice s'établit respectivement à 179,4 et 218,8. Il faut noter par ailleurs que la politique de surévaluation du franc, notamment par rapport au mark allemand, et surtout au cours de ces dernières années, a freiné considérablement la croissance des exportations de ce secteur. En 1977, la France figurait parmi les pays les plus compétititfs en termes de prix avec le Japon et l'Italie. En 1979, la situation s'est fortement dégradée.

**France : l'effondrement s'accélère**

Les résultats de l'exercice 1980 et les perspectives pour 1981 confirment la dégradation de la situation intérieure et l'incapacité croissante de l'appareil productif du secteur à répondre aux besoins de l'industrie.

D'après les données du SCFMO, l'emploi continue à décroître lentement en 1980, et plus particulièrement l'emploi ouvrier : la profession compte maintenant moins de 20 000 personnes.

Sur le plan régional, le déclin se poursuit en Ile-de-France avec la disparition de 5 entreprises et de 750 emplois, ainsi que dans le Nord et la Picardie. Trois régions paraissent résister au naufrage, il s'agit de Rhône-Alpes, Alsace et Midi-Pyrénées.

La production et les exportations en 1980 sont stagnantes ou plutôt en baisse, on note respectivement une augmentation de 8 % et 11 % en francs courants et une diminution de 6,7 % et 5 % en tonnes. Pour 1981, les commandes, toujours en valeurs nominales, ne s'accroissent que de 9,4 % qui se répartissent entre le marché intérieur : plus 15,4 % par rapport à 1980 et les exportations avec moins de 1 %. Cela s'explique en partie par la baisse des commandes des pays de l'Est, mais également, comme nous l'avons souligné, par la politique de surévaluation du franc. Très concrètement, cela se traduira, selon les estimations de Renault, par un surcoût de 20 % par rapport au marché mondial des machines commandées en 1981 et livrées en 1982.

Quant aux mises en service, après avoir chuté à un niveau record en 1978, celles-ci progressent faiblement en 1980, mais en provoquant inévitablement un boom des importations de 48 % en valeur par rapport à 1969 (30 % en pois) et bien entendu une détérioration particulièrement importante des taux de couverture avec ses principaux fournisseurs. Ces taux sont de l'ordre de 28 % avec la RFA et l'Italie, 62 % avec la Grande-Bretagne et de... 6,2 % avec le Japon.

Globalement, dans ses échanges avec les pays de la CEE, en 1980, la France importe trois fois plus qu'elle n'exporte, le taux de pénétration du marché intérieur atteint le niveau record de 55,8 % en 1980, taux jamais atteint par le passé.

Les difficultés dans ce secteur se rencontrent aussi bien dans la grande entreprise que dans la petite. Deux exemples (*Le Monde* du 9 juin 1981) : le groupe Liné d'abord (groupe analysé dans l'étude), récemment constitué et considéré par certains comme « pôle de restructuration », voit son existence menacée. Son sort est en suspens : en mai 1981, la mise

en règlement judiciaire a été envisagée. La « solution » adoptée en juillet a été le renflouement de l'entreprise avec la participation pour moitié de fonds publics.

Second exemple : une entreprise spécialisée dans la rénovation de machines de haut de gamme et travaillant à la mise au point d'un prototype. Cette entreprise, qui emploie 22 ouvriers hautement qualifiés et dont l'équipement est extrêmement sophistiqué, va devoir déposer son bilan, non pas faute de commandes, celles-ci représentent, selon l'estimation du syndicat, trois années de travail, mais faute d'une trésorerie suffisante. Ajoutons à cela que ses clients se nomment Dassault, SNIAS, Aérospatiale, CEA...

Ces deux exemples révèlent à quel point la politique mise en œuvre pour « sauver » cette industrie demeure insuffisante et incohérente et confirme ce que nous développons dans l'étude. En fait, elle ignore tout de la spécificité de ce secteur (production à la commande et son corollaire, besoins de facilités de trésorerie, rôle déterminant du savoir-faire...) et de la qualité de son insertion dans la structure économique française qui se caractérise plutôt par une dépendance vis-à-vis des grands clients qui peut s'avérer insoutenable.

En tout état de cause, une véritable politique de relance ne peut faire l'économie d'un examen sérieux de ce qui peut être sauvé (il ne reste plus que 163 entreprises en 1980) et d'une politique active de formation et de réapprentissage. Pour toutes les autres questions, il s'agit d'un problème fort complexe de revitalisation du tissu industriel qui va au-delà de la machine-outil et qui concerne toute la sphère des biens d'équipement.

## Perspectives

Enfin, quelles sont les perspectives de développement de la machine-outil ? A très court terme, pour 1981, un ralentissement est prévu, dû en partie au fléchissement du rythme d'investissement dans l'automobile. Dans l'*American Machinist* (janvier 1981), au Japon la production devrait augmenter de 10 %, contre 36 % en 1980, en monnaie courante ; en Italie, de 2 % en termes réels ; et, toujours en termes réels, une stabilisation est au mieux attendue aux Etats-Unis et dans les principaux pays européens.

Compte tenu du rôle que jouent les Etats-Unis dans les mutations technologiques qui s'imposent ensuite au niveau international, l'orientation et le développement de la machine-outil sont en partie liés aux grands programmes d'investissements américains. Aux Etats-Unis, le développement de la machine-outil s'effectue par vagues et accompagne les grands programmes aéronautique, aérospatial, automobile... A l'heure actuelle, la relève de l'automobile pourrait être prise soit par un vaste programme d'automatisaiton et de rénovation de l'appareil productif américain, soit par l'armement...

A ce propos, d'après une étude de la Mc Graw-Hill citée dans *American Machinist* (février 1981), les dépenses d'automatisation, définies comme achat de matériel de pointe par l'industrie, sont passées de 50 billions de dollars courants sur la période 1977-1978 à 47 billions pour les deux années suivantes, ce qui correspond respectivement à 39 % et 27 %

du capital industriel investi. Pour 1982, un très léger accroissement est prévu. Une des raisons avancées par l'étude à ce freinage de la vague d'automatisation tiendrait au volume croissant de la main-d'œuvre disponible et à son prix qui « tombe » relativement à celui du capital, favorisant les investissements de type labor-intensive. A l'appui de cette thèse, citons le cas de la General Electric rapporté dans *American Machinist* (janvier 1981). General Electric, qui s'est engagé dans la robotique, estime que sur les 37 000 ouvriers qu'elle emploie à l'assemblage, il serait techniquement possible d'en remplacer la moitié par des robots, mais que cela n'est pas faisable économiquement.

Quant au secteur de l'armement, il faut bien admettre que les sommes qui lui sont consacrées dans les budgets nationaux sont loin d'être négligeables et ne sont pas près de diminuer...

# CONCLUSION GÉNÉRALE

Quoique limitée à trois secteurs assez traditionnels, le bâtiment, l'automobile et la machine-outil, qui ne sont pas les branches vedettes du « redéploiement » (industries électroniques et biologiques), l'étude intersectorielle qui s'achève confirme largement les considérations théoriques initiales, tout en éclairant la spécificité et les faiblesses du « miracle français » de l'après-guerre. Faiblesse du « déploiement » sur la période 1945-1974, qui situent l'économie française, au tournant de la crise, en position relativement fragile. Tout se passe comme si les brillants résultats (mesurés par les indices quantitatifs de croissance) reposaient sur le recours immodéré à quelques« facilités » qui vont maintenant handicaper le « redéploiement ».

Tout d'abord, les deux logiques qui présidaient à la croissance des branches vedettes de l'après-guerre, le bâtiment et l'automobile, se trouvent toutes deux enrayées.

La croissance du bâtiment obéissait, disions-nous, à une logique « exogène ». Malgré la concentration, les efforts de rationalisation, la croissance du poids de capital fixe, aucune révolution analogue à ce qu'a pu être le fordisme pour les industries d'équipement n'a marqué la construction. Sans gain de productivité suffisant, sans réforme des causes institutionnelles qui bloquaient l'industrialisation (propriété foncière, etc.), le BTP n'a crû qu'avec la demande solvable qui se portait sur ses produits. Les espoirs de vastes réformes portant à la fois sur le droit foncier et la standardisation, qui marquèrent la période du ministère Chalandon (à la fin des années 60), se sont taris dès l'époque de la croissance : le logement n'est jamais devenu une marchandise comme une autre, conquérant son propre marché par la baisse de son prix relatif dans un contexte de hausse du pouvoir d'achat. Quand vint la crise, les efforts accomplis se révélèrent inutiles : faute de demande solvable, et l'urbanisation se ralentissant, on construirait de toute façon moins de logements.

Dès lors s'opère une stratification qui prend la forme d'une véritable dichotomie entre deux secteurs, somme toute aussi traditionnels l'un que l'autre :

— les grandes entreprises, qui maintiennent leur chiffre d'affaires par absorption des moyennes entreprises en débâcle et qui continuent à assurer la « grande construction » et — pour ce qui est des travaux publics — l'ingénierie de l'exportation ;

— les petites entreprises et l'artisanat, repliés sur la maison individuelle et la réhabilitation, seuls créneaux où la demande reste soutenue. Pour des raisons toujours « exogènes », d'ailleurs : c'est en effet l'industrialisation dispersée dans les bassins de main-d'œuvre des régions de l'Ouest qui continue à créer des emplois. La carte du bâtiment n'est guère différente de la carte des emplois créés, donc de la demande solvable.

Dans ces conditions, l'emploi lié au bâtiment ne connaîtra pas de modification importante dans la structure des qualifications et restera marqué

par la prédominance des métiers traditionnels (hormis le tertiaire dans l'ingénierie, en Ile-de-France essentiellement). Quant au volume, il sera totalement déterminé par l'évolution du pouvoir d'achat et des conditions de crédit des ménages. Enfin, dans la mesure où une grande part de l'activité sur le territoire national sera de type artisanal, les entreprises « officielles » seront vivement concurrencées par « l'économie souterraine » travaillant en dehors des normes de la législation fiscale et sociale.

L'automobile représente typiquement la logique inverse : les gains de productivité liés au fordisme, qui ont fait de l'automobile un bien de consommation de masse, ont fait également de ce secteur l'un des grands créateurs d'emplois, tant que ces gains de productivité ont trouvé un répondant dans la croissance parallèle du pouvoir d'achat des ménages. Ces emplois, comme tous ceux des industries d'équipements, étaient très polarisés quant à la qualification, cette polarisation acquérant à partir des années 70 une dimension interrégionale significative.

Toutefois, cette logique « endogène » se trouve elle aussi enrayée par la crise, et ce à l'échelle mondiale. D'une part, la stagnation du pouvoir d'achat freine globalement l'extension de la consommation de biens durables ; d'autre part, le secteur est entré dans une phase de stagnation des gains de productivité globale : d'où la hausse du prix relatif des automobiles. A cela s'ajoutant la hausse du prix du pétrole, la demande d'automobiles est plus ou moins condamnée à ne guère excéder la demande de renouvellement. Or, si les gains de productivité globale ont ralenti, les gains de productivité du travail risquent de connaître une accélération (à moyen terme) du fait de la robotique. Il faut donc s'attendre à une baisse, d'abord lente puis rapide, des emplois créés dans l'automobile. Cette baisse peut être ralentie par l'extension de la part des constructeurs sur le marché mondial, si les offensives américaines et japonaises sont contenues (ce qui n'est pas impossible). Mais les emplois créés ne le seront pas tous en France. La « décontentration » spatiale du circuit de la branche automobile, au détriment de ses berceaux traditionnels, profite certes à une région comme celle du Nord-Pas-de-Calais (où l'obsolescence des industries traditionnelles offre une main-d'œuvre en fait qualifiée, mais à la qualification non reconnue : main-d'œuvre idéale pour les expériences de « néo-fordisme »). Mais elle profitera de plus en plus aux industries neuves et à la périphérie de l'Europe et des Etats-Unis, notamment à la péninsule ibérique et à quelques pays de l'Amérique latine.

En tout état de cause, il n'y aura plus de lien positif entre les investissements des firmes françaises (investissements en portefeuilles et investissements de productivité), donc entre les profits de ces firmes et les emplois qu'elles créeront en France.

Ainsi, par deux mécanismes très différents, deux des grands secteurs créateurs d'emplois de l'industrie française se voient condamnés à la décrue des effectifs : le bâtiment et l'automobile. A l'origine de cette décrue, il y a quand même un facteur commun : la stagnation du pouvoir d'achat des ménages. C'est que ces deux secteurs appartiennent à la même section productive : celle des biens de consommation. Or, même à la grande époque de la croissance, c'est l'autre section, celle des moyens de production et des biens intermédiaires, qui créait globalement l'essentiel des emplois industriels. Ne peut-on espérer compenser de ce côté la stagnation du marché des biens de consommation durable ? Puisque cette stagnation est le produit d'une politique économique explicite, visant à prélever sur le revenu des particuliers la ponction de la rente pétrolière, et à favoriser la formation des profits d'entreprise, on peut en effet s'attendre à trouver, du côté des investissements (internes, ou dans les pays de l'OPEP) des débouchés que l'on ne trouve plus dans la consommation intérieure.

Malheureusement, il n'y aurait une telle « compensation automatique » que dans une économie fermée, et nous sommes en économie de plus en plus ouverte. Dans une économie ouverte, tout dépend de la capacité de l'industrie française de biens d'investissements, ou de biens intermédiaires, à répondre de façon conquérante à la demande mondiale — et d'abord à couvrir son propre marché intérieur pour ce type de biens. Or, l'étude globale de la première partie a mis en lumière une caractéristique très négative de l'économie française : sa localisation sectionnelle, de plus en plus déportée vers la production des biens de consommation, au fur et à mesure qu'elle s'ouvrait aux échanges internationaux, tandis qu'elle perdait la maîtrise des biens de production stratégiques.

C'est ici que les études sectorielles apportent un éclairage nouveau, en nous faisant apercevoir le pourquoi d'une telle évolution. Dans l'étude du sous-secteur « équipementiers » du secteur automobile, et plus encore dans l'étude du secteur machines-outils ,une dissymétrie est apparue, au sein des industries dites d'équipement obéissant à la logique endogène fordiste, entre les industries amont (fabriquant les moyens de travail et les composants) et les industries aval (produisant des ensembles-marchandises proches du marché final). La machine-outil, vis-à-vis de l'ensemble des industries d'équipement, comme les équipementiers vis-à-vis de la seule automobile, apparaissent comme des secteurs dominés dont le développement semble étouffé par les pratiques commerciales que leur imposent leurs gros clients, qui tendent à les traiter comme des fournisseurs en position de sous-traitance, jouant à fond de la concurrence, y compris internationale, sans leur laisser la possibilité de développer la production à une échelle acceptable, et a fortiori sans leur laisser la possibilité d'intégrer des coûts de développement dans leur marge bénéficiaire. Au sous-développement relatif de Ferrodo (par rapport à Lucas ou Bosch) répond le drame de Ratier-Forest-GSP qui n'a pas reçu de l'aéronautique française le flux et la régularité des commandes qui lui auraient permis de sauvegarder et développer un « know-how » irremplaçable.

Car (et c'est une leçon de l'analyse du secteur de la machine-outil), l'amont des industries modernes ne se développe pas à coups de concentrations financières, mais par l'accumulation d'un savoir-faire tissé en symbiose avec des besoins clairement et régulièrement exprimés de l'industrie d'aval. Une politique à court terme de la part des « créneaux » aval permet à coup sûr de réaliser des économies sur les fournitures, mais condamne un ensemble industriel au dépérissement du cœur de son appareil productif (la production des conditions de la production), lequel ne peut se développer que sur la base de rapports sains et stables avec son marché intérieur. Or, la perte de la maîtrise de l'amont des filières productives condamne une industrie à se cantonner dans les normes de production déjà mises au point ailleurs et devenues banales : bref, à glisser vers le bas dans la division internationale du travail. Et ce glissement engendre de nouvelles contraintes : il affaiblit la compétitivité internationale « par la qualité », donc la possibilité de maintenir une monnaie forte, donc accroît la nécessité de dévaloriser le travail intérieur, donc de freiner la progression du pouvoir d'achat, donc aggrave la crise des industries productrices de biens de consommation, selon des enchaînements dégagés dans la première partie de ce rapport.

Ainsi est mis en lumière le lien entre la localisation sectionnelle défavorable de l'industrie française sur le marché mondial (et toutes ses conséquences) et un certain type de rapports internes, intra-industriels ou inter-industriels. Or, il se trouve que l'évocation de ce type de rapports est aujourd'hui en vogue, dans les discours sur le redéploiement, à l'enseigne de la « dualité ».

Qu'entend-on par « dualité » (ou « dualisme », « économie duale », etc.) ?

Bien des choses, fort différentes. On peut d'abord distinguer les conceptions de la dualité qui soulignent la disjonction entre deux sphères bien séparées, obéissant chacune à leur propre logique, et celles au contraire qui soulignent le rapport entre les deux sphères, la distribution des rôles au sein d'une logique globale.

La première interprétation a ses antécédents dans l'histoire de la pensée économique. Toute une école d'analyse des « pays sous-développés », illustrée par Celso Furtado par exemple, parle à propos de ces pays de « dualité » entre le secteur paysan traditionnel et les secteurs industriel ou tertiaire greffés sur les flux internationaux. Cette conception de la dualité, « utopiste » quand elle invoque la liberté et la créativité dont jouirait la sphère « secondaire », « réaliste » quand elle souligne au contraire la régression de la législation sociale qu'impliquerait le développement de cette sphère, a largement marqué le débat préparatoire au VIII[e] Plan (*).

« Utopiques » ou « réalistes », les conceptions de la dualité que nous venons d'évoquer soulignent surtout la dichotomie entre les deux secteurs : le second est tout au plus la récompense (ou la consolation) des efforts consentis (ou non consentis) dans le premier, mais le « premier secteur » pourrait apparemment se développer isolément si tous en acceptaient les normes. Or, dans la réalité (et c'était déjà la critique couramment adressée à la notion d'économie duale en matière de sous-développement), pour autant que « dualité » il y ait, il s'agit soit de complémentarité, soit de polarisation entre deux secteurs dont l'un tire avantage de l'existence de l'autre, sans que la réciproque soit obligatoire. A la rigueur, on peut parler de « dualité » au sens dichotomique du terme pour distinguer le secteur « exposé » à la compétition internationale et le secteur « abrité » : nous avons effectivement observé une telle dualité entre les grandes et les petites entreprises ou l'artisanat du bâtiment. Même dans ce cas, les petites entreprises et les artisans apparaissent fréquemment en sous-traitance des grandes.

Et c'est dans les faits le cas général. Qu'il s'agisse du rapport entre constructeurs automobiles et équipementiers (en France ou au Japon), ou qu'il s'agisse en Italie du rapport entre le secteur « garanti » et « l'économie immergée », le second secteur apparaît en général comme la condition de compétitivité du premier.

Encore faut-il préciser. Car, après tout, la complémentarité au sein d'un ensemble cohérent, quoique divisé, est la forme normale de fonctionnement d'une économie marchande, pour ainsi dire par définition. Et que toutes les parties, au sein de l'ensemble cohérent, n'obéissent pas à la même logique, aux mêmes mécanismes de croissance, n'a en soi rien de remarquable : la logique du bâtiment, par exemple, n'est pas celle de l'automobile, et pourtant on ne songerait pas à parler de dualité à leur égard. Ce qui est ici visé, c'est un partage des rôles au sein d'une logique unique, tel que le secteur « principal », celui des grandes entreprises les plus concentrées, les plus lourdement équipées, les plus rigides, aient pour condition d'existence le « second secteur » qui lui donne souplesse et adaptabilité. Et là encore il faut distinguer. Il existe une version « positive » d'une telle dualité — on pourrait alors choisir de parler de « complémentarité » — où un réseau dense, créatif, qualifié, de petites et moyennes entreprises prospèrerait à l'abri de contrats de coopération avec les grandes firmes et développerait les technologies d'avenir ou assurerait la production qualifiée de petite série : il y a en fait dualité dans les formes d'engagement du capital. Ce partage « posi-

(*) Voir :

- CGP, **Demain la France dans le monde**, la Documentation Française, Paris, 1980. Page 161 sq.
- J. Amado, C. Stoffaës, « Vers ne socio-économie duale ? », annexe au rapport préparatoire au VIII[e] Plan, **La société française et la technologie**, La Documentation Française, Paris, 1980.
- F. Giroud, Ph. d'Arvesinet, J. Sallois, **Réflexions sur l'avenir du travail**, La Documentation Française, 1980.

tif » des rôles (*) semble caractériser par exemple les industries étrangères les plus compétitives comme l'Allemagne, ou en ce qui concerne la machine-outil, l'Italie.

Mais tel n'est pas en France le cas général, malgré de brillants contre-exemples (**), du moins dans les secteurs que nous avons étudiés. Tout au contraire, le rapport entre « centre » et « périphérie » n'est la plupart du temps qu'une variante de cette dualité-là dont parlent les économistes « radicaux » : la dualité dans le marché du travail. Dualité qui prend une forme directe quand les grandes entreprises tirent profit de rapports économiques extra ou précapitalitstes (familles, immigration, cultures d'autosubsistance) pour compartimenter régionalement et statutairement la main-d'œuvre qu'elles emploient de façon à en optimiser les coûts, ou une forme indirecte à travers le rapport grandes entreprises - entreprises sous-traitantes. La « complémentarité » consiste plutôt en une polarisation : à un pôle, la stabilité de l'emploi et des marchés, les capacités d'innovation, d'investissement, de recherche ; à l'autre, l'insécurité, les aléas, l'adaptation passive aux besoins du premier rôle.

Cela n'a bien sûr rien de spécifique à la France. A côté de la « bonne dualité » (celle des PME créatives et compétitives), cette polarisation existe au Japon, aux Etats-Unis, en RFA et bien sûr en Italie. Mais ce qui est grave, c'est qu'en France le rapport de *dualité-polarisation* entre donneurs d'ordre et sous-traitants a recouvert trop souvent *la dimension sectionnelle aval-amont :* la production de certains moyens de production étant sous-traitée dans des conditions très défavorables par de grandes entreprises ensemblières, productrices de biens de consommation. Au lieu que se développent des rapports de complémentarité avec des entreprises spécialisées dans l'équipement automobile et la machine-outil, directement compétitives au plan mondial et contribuant efficacement à la compétitivité de leur client, l'habitude s'est répandue de sous-traiter dans des conditions draconiennes la production « banale » de la section I et... d'importer de l'étranger la production la plus « qualifiée ».

*Ainsi, une certaine forme de « dualisme », développée de longue date, semble être à l'origine de la localisation sectionnelle défavorable de l'industrie française.* Et celle-ci, à son tour, est la cause profonde de la fragilité de la position compétitive de la France (***). A partir de là, quelles voies s'ouvrent au « redéploiement » ?

Nous avons vu les dangers d'une certaine conception du redéploiement qui consiste en l'adaptation maximale des firmes à des « contraintes économiques imposées de l'extérieur », contraintes qui ne sont autres que la trace actuelle de l'insertion de l'industrie française dans l'espace économique mondial. Il s'agirait alors de se spécialiser sur les « créneaux » qui restent encore à la portée, en renforçant la compétitivité par une politique de rigueur en matière de salaires et d'effectifs, le « mauvais versant » de l'économie duale étant chargé de récupérer les laissés pour compte. Car, nous l'avons vu, gains de productivité rimant actuellement avec chômage à localisation sectionnnelle constante, les coûts en matière d'emploi d'une telle politique sont très élevés.

Dès lors, il faudrait dire adieu à la politique d'aménagement du territoire, avec les tensions sociales et interrégionales que cela implique et qu'illustre l'exemple belge. Ce que reconnaît d'ailleurs un défenseur de cette stratégie « adaptative » (mais qu'il appelle « offensive », C. Stoffaës (****) : « L'équilibre harmonieux des activités sur le territoire n'est

(*) Déjà souligné par P. Baran et P. Sweezy dans **Le capitalisme monopoliste** (F. Maspéro, Paris, 1968), bien que ces auteurs aient surtout en vue le prélèvement de surplus d'un secteur vers l'autre.

(**) On peut évoquer à ce titre la brillante réussite de Matra, « petit créatif » devenu grand... avec, il est vrai, « l'appoint » de ses acivités d'armement.

(***) A telle enseigne, par exemple, que la Régie Renault, pour sauver sa compétitivité est obligée de recréer elle-même l'amont de sa filière : vers la robotique et les composants électroniques.

(****) C. Stoffaës, « Le nouvel impératif industriel », **Cahiers Français** n° 192, La Documentation Française, 1979.

pas une force lorsque le redéploiement permanent exige une certaine concentration géographique » (...) L'acceptation de la pression extérieure et des mutations technologiques (solution proposée par l'auteur) exigera peut-être un volant de chômage supérieur au million et demi d'actifs, une remise en cause de l'aménagement du territoire, qu'il faudra avoir le courage de supporter pendant une période sans doute plus proche de dix ans que de trois ans » (*). On comprend dès lors que l'auteur soit également partisan d'une conception « réaliste », voire brutale, de l'économie duale.

A une telle conception de l' « offensive » s'oppose une conception de la « défensive » que ceux qui la prônent (tel J. Mistral) (**) préfèrent appeler de « reconquête », entendons de *reconquête du marché intérieur des biens de production.*

Car la grande leçon de l'analyse historique à laquelle nous nous sommes livrés est qu'il n'y a pas un, mais deux grands paramètres de l'internationalisation : pas seulement « l'ouverture », l'adaptation au marché mondial, mais aussi la localisation sectionnelle au sein de ce marché. Et nous avons vu, en ce qui concerne le Japon, seul pays qui concilie l'emploi et la productivité, que les délais de mutation, avec dégagement de la « filière agro-chimique », reconquête des conditions de production, redéploiement sur la « filière métallique » et maintenant électronique, n'étaient guère plus longs que ceux dont parle C. Stoffaës. Mais cela implique le choix d'un tout autre mode de gestion du redéploiement.

Au lieu d'une politique microéconomique d'adaptation à un « espace économique » donné, il faudrait une politique globale de modification consciente de l'espace économique lui-même, comme le Japon en montre l'exemple, dans le sens d'une correction de l'extraversion de l'appareil industriel. Au lieu de considérer l'emploi comme un solde (les adaptations une fois réalisées), il faut considérer l'emploi (et, ajouterait R. Salais (***), la création d'emplois stables) comme un impératif en soi qui jouerait comme une contrainte à la recherche de débouchés sur les entreprises (****). Et surtout, aux facilités d'une certaine dualité qui n'est autre qu'une polarisation de l'économie, devrait se substituer la rigueur d'une complémentarité entre les secteurs d'avant-garde, explorant l'amont des filières productives de l'avenir, et le gros dispositif industriel.

Certes, les stratégies de redéploiement ouvertes à l'industrie française ne sont pas aussi polairement opposées que dans cet exposé schématique qui vise néanmoins à faire ressortir l'inéluctable cohérence des choix. Et la « stratégie de reconquête » présente, au moins dans un premier temps, autant sinon plus de difficultés politiques et sociales que la « stratégie adaptative » recèle de dangers à moyen terme. En tout état de cause, il n'appartient pas à la présente étude de trancher un choix par essence politique. Tout au plus espérons-nous en avoir éclairé les conséquences.

Et celles-ci sont nombreuses dans le domaine de l'aménagement du territoire. Il est d'ailleurs ambigu de parler de « conséquence », car la

---

(*) Nous partageons l'analyse de l'auteur quant aux implications de la stratégie qu'il propose. (Notons que de telles implications, en ce qui concerne la politique d'aménagement du territoire, avaient été explicitement refusées par l'ancien Premier ministre Raymond Barre : « Certains esprits voudraient soutenir que, dans la conjoncture difficile que nous traversons, cette politique est devenue un luxe contraire à la recherche de la compétitivité et de la vérité des prix. Dieu sait si je suis attaché à la compétitivité et à la vérité des prix, mais je crois que la vision de ceux qui soutiennent la thèse que je viens d'évoquer est erronée » **(La Lettre de la DATAR** n° 50, mai 1980).

(**) Dans la même livraison des **Cahiers Français,** ou dans « Filières e compétivité : enjeux de politique industrielle », **Annales des Mines,** janvier 1980.

(***) Voir R. Salais, « Les besoins d'emplois », **Revenue Economique** n° 1, janvier 1978. Après avoir montré le caractère pervers (en matière d'emploi) des restructruations par fermetures d'entreprises, l'auteur condamne le « recentrage défensif sur certains créneaux » et prône une « diversificaiton sur la base du potentiel existant, conservant un tissu serré dans l'ensemble des productions possibles ».

(****) Selon divers avis rencontrés au cours de notre enquête, la contrainte de l'emploi à vie pesant sur les entreprises japonaises motive de manière non négligeable leur recherche acharnée de nouveaux débouchés. Ce mécanisme (trouver de nouveaux débouchés pour ne pas licencier) semble peser aussi sur certaines grandes entreprises françaises.

forme du rapport des établissements à leur environnement régional est partie intégrante du modèle de développement industriel, au même titre que la forme d'insertion dans l'environnement international. Or, elle n'est qu'une autre manifestation, une autre dimension de la « dualité ».

La chose n'est pas si nette dans le cas de l'industrie du bâtiment, puisque nous avons montré la possibilité de régions autosuffisantes, disposant d'un système de production de type principalement artisanal, mais sans interaction avec le marché mondial. Toutefois, ces entreprises offrent des logements à une demande qui correspond à des emplois créés par les industries motrices de type moderne, plus particulièrement de type « fordiste ». Or, dans le cas de l'industrie automobile, nous avons pu montrer comment s'établissait, entre les régions « berceaux » de cette industrie et les régions de déconcentration, un rapport de dualité qui n'est que l'image exacte des rapports polarisés à l'intérieur du marché du travail. C'est pour trouver une main-d'œuvre à la qualification moins reconnue, moins coûteuse et moins structurée syndicalement, qu'ensembliers et équipementiers ont créé des emplois industriels dans les régions agricoles ou d'industries obsolescentes. Ces établissements « profitent » des bassins de main-d'œuvre, ils ne les « vivifient » pas, ils n'y enclenchent pas un mécanisme de créativité, d'innovation, de qualification.

Par ailleurs, l'attitude de toutes les industries d'équipement vis-à-vis de la machine-outil a largement contribué à restreindre les tissus industriels anciens, à étouffer les potentialités de complémentarité qui existaient dans l'ensemble de la mécanique. Ce n'est pas un hasard si la machine-outil ne survit que dans les quelques régions dont notre étude antérieure sur la dimension régionale de l'emploi tertiaire avait montré qu'elles conservaient une structure de l'emploi tertiaire relativement favorable (Ile-de-France, Rhône-Alpes, Alsace) : c'est parce que ces régions sont restées dans une position globalement favorable dans la polarisation induite par la division interrégionale du travail. Le « désastre » de Ratier-Forest-GSP trouve son pendant dans la faible intégration de la métropole toulousaine.

On peut donc supposer que seule une politique volontariste de reconstitution des filières productives, en renforçant éventuellement la localisation de certaines de celles-ci autour d'une métropole de province, permettrait d'enrayer à la fois la polarisation du territoire (y compris dans le domaine des emplois tertiaires) et le déclin des branches assurant la maîtrise du redéploiement industriel, notamment celles qu'a étudiées le présent rapport : l'équipement automobile, électronique, la machine-outil...

# NOTES

## Première partie : Dimension du redéploiement

(1) Sur ce point et ceux qui suivent, voir A. Lipietz : *Crise et inflation, pourquoi ?* - Tome I, chapitre 9, 1979, Maspéro.

(2) La notion de régulation a fait l'objet d'approches théoriques et empiriques dans la recherche du CEPREMAP : *Approches de l'inflation : l'exemple français,* (miméo 1977), recherche d'où dérivent : *Accumulation, inflation et crise* de R. Boyer et J. Mistral, 1978, PUF et *Crise et inflation, pourquoi ?* de A. Lipietz.

(3) Sur les différents types de crise, voir R. Boyer : « Le mouvement des salaires en longue période », *Economie et Statistique,* n° 101, septembre 1978.

(4) Voir A. Lipietz : *Crise et inflation, pourquoi ?,* Op. cit., chapitre 10, qui représente une synthèse des travaux sur ce point.

(5) Voir B. Coriat : *L'atelier et le chronomètre,* 1979, C. Bourgeois, Paris.

(6) Voir l'analyse du long processus de déqualification du travail dans l'industrie automobile chez M. Fressenet : *La division capitaliste du travail,* 1977, Savelli, Paris.

(7) Dans le cas des industries de « process » comme la pétrochimie, la reproduction à grande échelle par des ingénieurs des résultats de l'expérimentation scientifique joue un rôle décisif, mais qui n'annule pas, loin de là, l'importance du savoir-faire ouvrier. Voir R. Linhart : « Procès de travail et division de la classe ouvrière », in *La division du travail,* 1978, Galilée, Paris, B. Coriat : *Ouvriers et automates,* CRESST, 1980, Université Paris-Sud.

(8) Voir sur ce point A. Granou, Y. Baron, B. Billaudot : *Croissance et crise,* 1979, 1979, F. Maspéro, Paris.

(9) Sur les schémas d'accumulation intensive, voir B. Billaudot : « Ensemble de l'industrie » in *Emploi, qualification et croissance dans l'industrie,* 4, 1979, collection de l'INSEE, E. 58 et A. Lipietz, op. cit., chapitre 15.

(10) Sur les transformations de la régulation salariale, voir R. Boyer : « Le mouvement des salaires en longue période », *Economie et Statistique* n° 101, septembre 1978.

(11) Remarquons par ailleurs qu'un tel mode de gestion salariale exige la formation de revenus croissants en termes nominaux : les gains de productivité se traduisant moins par une baisse des prix que par une hausse des revenus primaires. Ce qui implique à son tour pour une transformation des formes de la gestion monétaire, avec le développement endogène de la monnaie de crédit basée sur une monnaie symbolique à cours forcé.

Transformation de la gestion salariale et de la gestion monétaire ; deux facteurs qui a leur tour sont à la base d'une profonde transformation du rapport de l'Etat au monde économique (voir S. de Brunhoff : *Etat et Capital,* 1976, PUG-Maspéro, Grenoble-Paris). Quand enfin on aura rappelé l'importance de l'émergence de grandes entreprises articulées en groupes financiers pour mobiliser le cash-flow vers les centres d'accumulation intensive, on aura pris la mesure des transformations institutionnelles dont la cohérence constitue ce que l'on peut appeler « la nouvelle régulation, monopoliste, de l'accumulation ».

(12) Voir CEPREMAP : *Approches de l'inflation : l'exemple français.* Rapport CORDES associant J.-P. Benassy, R. Boyer, R.M. Gelpi, A. Lipietz, J. Mistral, J. Munoz et C. Ominami, ronéotypé, 1977, tome III.

(13) « L'explosion tertiaire » (d'ailleurs fort menacée) a fait l'objet d'une récente recherche du CEPREMAP pour la DATAR, selon la même problématique, voir A. Lipietz : « La dimension régionale du développement du tertiaire », *TRP* n° 75, 1978, La Documentation française.

(14) Rappelons que ce découpage de l'industrie proprement dite en trois secteurs est le produit d'une analyse factorielle sur différents critères, caractéristiques du procès de travail et du régime d'accumulation. Voir A. Desrosières : « Un découpage de l'industrie en trois secteurs », *Economie et Statistique,* n° 40, décembre 1972.

(15) Dénomination conventionnelle qui ne préjuge en rien de la caractérisation des « Pays de l'Est ». L'appartenance du Japo nau « monde capitaliste î», ainsi que la rotondité de la terre, rendaient peu pertinente l'appellation de « monde occidental ».

(16) Comme le rappelait fort opportunément l'article de E. Malinvaud : « Nouveaux développement de la théorie macroéconomique du chômage », *Revue économique,* n° 1, janvier 1978.

(17) Voir à ce sujet l'étude de C. Sautter : « Investissement et emploi dans une hypothèse de croissance ralentie », *Economie et Statistique,* octobre 1977, qui souligne la difficulté de sauvegarder l'emploi dans un contexte où se combinerait le maintien ou l'accélération de la substitution capital-travail et le ralentissement de la croissance des débouchés. Après avoir écarté la solution néoclassique qui consisterait à abaisser le coût du facteur travail (solution qui accélèrerait la baisse de la demande), il ne propose que deux solutions :

— un abaissement de la durée du travail, accompagné d'un resserrement de l'éventail des revenus ;

— un redéploiement industriel vers les secteurs à la fois efficaces et à haut contenu de main-d'œuvre (donc les secteurs d'équipement qualifiés).

(18) Voir H. Bertrand : « Une nouvelle approche de la croissance française de l'Après-Guerre : l'analyse en sections productives », *Statistiques et Etudes financières,* n° 35, 1978.

(19) La différence « consommation intermédiaire/capital fixe » renvoie au temps de rotation du capital et au procès de travail, et non au statut dans la reproduction d'ensemble. En tout état de cause, tout ce qui doit être « détenu » par le capitaliste « avant » de faire travailler ses salariés constitue les produits de la section I. La remarque d'H. Bertrand selon laquelle les « consommations intermédiaires » se distinguent de la FBCF en ce qu'elles dépendent du degré d'agrégation des branches n'est pas pleinement pertinente : nous avons vu que « la machine-outil » (branche séparée) ne se distingue pas toujours de « l'outillage » activité interne des branches). Le choix d'éclater la « petite section $s_1$ » est donc contestable, mais garde un intérêt certain. $S_2$ signifie exactement tout ce qui, de la valeur ajoutée dans la période, est destiné à être consommé dans la période. $S_2$ signifie : tout ce qui, de la valeur ajoutée de la période, est destiné à reproduire et transformer les conditions durables de la production. Comme par ailleurs H. Bertrand fournit également une analyse en petites sections, nous disposons d'un outil très puissant. En tout état de cause, le traitement statistique et théorique du capital social circulant reste un problème ouvert.

(20) On distingue :

— La composition technique du capital, ou lvolume de capital par tête.
Celle-ci triple en gros les deux sections.

— La composition organique du capital, qui reflète en outre les rapports de valeurs intégrant la baisse de la valeur des biens-capitaux.

Une façon de mesurer cette dernière à un niveau global est de s'appuyer sur une propriété classique des schémas de reproduction : à l'accumulation près, le travail effectué dans la section I doit compenser exactement toute la valeur des biens

capitaux consommés, et ainsi de suite pour les sous-sections (voir A. Lipietz : *Crise et inflation : pourquoi ?*, op. cit. D'où l'indicateur de « composition-travail » construit par H. Bertrand (effectifs de $S_i$/effectifs de $S_i$, $S_i$ étant la part de $S_i$ travaillant pour la section i, le tout corrigé de l'accumulation).

(21) La « baisse de Q/K » c'est-à-dire de la valeur ajoutée sur celle du capital fixe, en France, est assez difficile à établir ; elle s'estompe ou s'inverse en changeant d'indicateur (voir H. Gresh : « A propos de la « productivité apparente du capital et de son évolution », *Statistiques et Etudes financières,* série orange n° 26, 1977) ou en changeant de base statistique (voir H. Delestre : *Les facteurs de production dans la crise,* 1979, Collections de l'INSEE, E. 67), elle est peu marquée pour les industries d'équipement jusqu'au début des années 70, etc.

Toutefois, les causes qui entravent la baisse de Q/K, selon un ordre de grandeur supérieure à l'incertitude statistique, sont, d'une part la généralisation du travail posté (qui ne peut se poursuivre indéfiniment !) d'autre part des modifications des rapports de valeurs qui « redressent » provisoirement les indices moyens, mais en développant d'autres contradictions dans l'accumulation. La « tendance à la hausse de la composition du capital » avec la maturation du fordisme est donc acquise qualitativement pour la France, d'autant qu'elle est plus nette à l'étranger. (On trouvera une analyse fine de l'évolution de Q/K dans B. Billaudot : « Ensemble de l'industrie » in *Emploi, qualification et croissance dans l'industrie, 4,* 1979, Collections de l'INSEE, E. 58. Il y est montré que malgré tout, Q/K décroît dans toutes les branches à partir du début des années 70 Toutefois cette étude n'intègre pas le changement de la base statistique. Or la base 1962 surévalue la FBCF par rapport à la base 1971).

(22) Voir INSEE. Collections de l'INSEE : E 27.

(23) Voir H. Bertrand : « Quelques réflexions sur l'évolution économique en France et à l'étranger de 1950 à 1976 » *Statistiques et Etudes financières,* série Orange, n° 25, 1976. Alors que « l'efficacité technique du capital » (Q/K) s'élève d'abord puis baisse ensuite pour la France de 60 à 74, se maintenant presque pour l'ensemble de la période (—0,4 % l'an en moyenne), elle baisse par exemple dès 1960, et continuement, en RFA, au rythme de —3 % l'an en moyenne, passant de 0,7 à 0,5 (voir Y. Barou, M. Dolle, C. Gabet, E. Wartenberg : *Les performances comparées de l'économie en France, en RFA et au Royaume-Uni,* 1979, Collections de l'INSEE, E. 58. On trouvera une synthèse couvrant USA et Japon, avec des chiffres plus récents dans F. Cellier : « Formation de l'offre », *Statistiques et Etudes financières,* série orange, n° 44, 1980.

(24) On peut toutefois se demander si tous ces résultats ne sont pas biaisés par le traitement infligé par H. Bertrand aux consommations intermédiaires. Pour lever cette hypothèque, il faut se référer au découpage « en petites sections ». En fait, on retrouve sur les petites sections fermées $\overline{s_1}$ et $\overline{s_2}$ le résultat sur les effectifs, tandis que $\overline{s_i}$ perd 10 % de ses effectifs jusqu'en 65 mais les regagne en fin de période : la fraction « finale » des sections détermine donc le mouvement général des grandes sections. En revanche, les caractéristiques des compositions organiques de ces sections s'étendent à leurs fractions intermédiaires (les évolutions respectives de $\overline{S_1}$, $S_1$, $s_1$, $s_i^1$ et de $\overline{S_2}$, $S_2$, $s_2$, $s_i^2$ sont tout à fait parallèles). Ce phénomène s'accentue encore lorsqu'on prend pour indicateur la productivité apparente du capital fixe. La baisse caractéristique surtout de $\overline{S_2}$, est en fait essentiellement imputable à $\overline{s_i}$. Résultat qui n'est pas si étonnant : les transformations dans les procès de travail portent toujours à la fois sur les moyens de travail et sur l'objet travaillé (exemple : la généralisation des textiles artificiels).

(25) Pour les chiffres qui suivent, voir les travaux recueillis par R. Boyer dans le rapport CEPREMAP, 1977, op. cit., tome III.
On peut également se référer aux données sectorielles de longue période de M. Basle, J. Mazier, J.-F. Vidal « Croissance sectorielle et accumulation en longue période », 1979, *Statistiques et Etudes financières,* série orange, n° 40, qui montrent

l'évolution des parts des différents secteurs dans la production, et surtout les discordances entre les parts en volume et les parts en valeur dûes aux différences de croissance de la productivité.

(26) Sur ce point, voir A. Lipietz : *Le tribut foncier urbain,* 1974, F. Maspéro, Paris.

(27) L'hypothèse ou la vérification d'une linéarité entre croissance de la production et la croissance de la productivité, linéarité qui constitue la « loi de Kaldor » n'implique bien entendu aucun sens de causalité entre les deux termes. L'explication de N. Kaldor lui-même n'est évidemment pas celle ici présentée. Pour nous, une telle linéarité, quand elle se vérifie, exprime à la fois que la croissance de la productivité appelle une croissance des débouchés et que la croissance du volume de la production permet la rationnalisation : c'est-à-dire qu'elle exprime la cohérence du fordisme.

(28) Voir R. Boyer, P. Petit : *Emploi et productivité dans six pays de la Communauté Européenne 1960-1977,* CEPREMAP 7923, ronéotypé, 1979.

Un calcul plus détaillé montre que l'élasticité productivité/production est particulièrement forte (égale à 1) pour les industries intermédiaires (où le travail à fournir est presque indépendant des quantités fournies). Pour les industries d'équipement, l'élasticité est 0,66 ($R^2 = 0{,}79$).

(29) Voir *Le Monde diplomatique,* décembre 1979, l'article de N. Baby.

(30) Selon H. Bertrand, la composition-travail est de 23 % dans la section exportatrice contre 16 % pour les deux autres sections en fin de période. Au contraire, l'Allemagne, nouvelle illustration du « paradoxe de Léontieff », est spécialisée dans les exportations de produits « à forte teneur en main-d'œuvre » (qualifiée, bien entendu). Voir Y. Barou, M. Dolle, C. Gabet, E. Wartenberg : *Les performances comparées de l'économie en France, en RFA et au Royaume-Uni,* 1979, Collections de l'INSEE, E. 58.

(31) Voir C. Stoffaes : « Le nouvel impératif industriel », *(Cahiers français,* n° 192, juillet-septembre 1979, la Documentation française) et surtout l'analyse détaillée du GEPI (C. Lafay, A. Brender, A. Chevalier : « Trois expériences de spécialisation internationale : France, Allemagne, Japon », 1977, *Statistiques et Etudes financières,* série orange, n° 30.

(32) Plus exactement, en ce qui concerne les biens d'équipements professionnels, la France est déficitaire en machines agricoles et machines outils (c'est-à-dire à l'amont de deux de ses secteurs les plus importants à l'exportation, l'agro-alimentaire et l'équipement), en machine de bureaux et en machines scientifiques (soit dans les conditions de production du travail intellectuel !). Cependant, elle effectue une certaine remontée dans ces secteurs. En revanche, elle est excédentaire en matériel d'équipement des industries de consommation traditionnelles (ce qui n'est pas un gros avantage) et surtout en biens d'équipement pour l'énergie et les transports. Ici, le macrhé intérieur garanti par la commande publique a permis le développement d'industries dynamiques à l'exportation. Voir Barou, Gabet, Wartenberg, op. cit.

(33) Voir J. Mistral : « Une politique de l'offre », *Cahiers français* n° 192, juillet-septembre 1979, la Documentation française. Le « second choc pétrolier » de 1979 ne modifie pas ce jugement. Certes, pour les trois premiers mois de 1980, le déficit CAF-FOB) passe à 27,3 milliards de francs contre 8,7 pour la période correspondante de 1979, soit une augmentation de 18,6 milliards. Mais le déficit vis-à-vis de l'OPEP ne s'accroît que de 8,3 milliards, et celui vis-à-vis de la CEE de 6,1 milliards. Le solde négatif vis-à-vis des Etats-Unis passe de 3,7 à 6,3 milliards, vis-à-vis de la RFA de 2,5 à 4,3.

(34) Voir G. Lafay : « Remarques sur la compétitivité en longue période », 1978, *Economie et Statistique,* n° 102.

(35) Le critère sur lequel G. Lafay met unilatéralement l'accent, c'est-à-dire la spécialisation dans les branches dont la demande mondiale croît le plus vite, peut mener à des jugements extrêmement contestables et d'autant plus graves qu'il s'agit de définir une stratégie. Ainsi, dans G. Lafay : « La nouvelle spécialisation des grands pays industriel » *(Economie prospective internationale,* n° 1, 1980, La

Documentation française) le simple rattrapage de l'équilibre commercial français dans le domaine des machines-outils serait considéré comme... « très défavorable », puisque du fait de la crise, la demande mondiale de machines-outils s'est considérablement ralentie. Beaucoup plus prudents, J.-C. Dutailly, P. Hannoun : « Les secteurs sensibles de l'industrie », *(Economie et Statistique,* n° 120, mars 1980) se contentent de constater que la machine-outil est dans une situation de marché défavorable... comme de nombreuses branches considérées comme « stratégiques » par la CEE (« L'évolution des structures sectorielles des économies européennes depuis la crise du pétrole 1973-1978 ». Rapport du groupe d'experts d'analyses sectorielles. 1979. *Economie européenne,* numéro spécial).

(36) En fait, il s'agit surtout d'une classe ouvrière dédoublée : un secteur qualifié, voire requalifié, intégré et bien payé (celui auquel on pense quand on parle du « concensus allemand »), un secteur peu intégré et très malléable, prolongement direct du STO d'avant 1945, composé d'abord de réfugiés de l'Est puis de femmes et d'immigrés. Ce secteur « bénéficie » de la reconduction par les autorités d'occupation alliées du système de « sécurité industrielle » mis au point par le régime national-socialiste. Voir K.H. Roth : *L'autre mouvement ouvrier en Allemagne,* 1979, C. Bourgeois, Paris.

(37) Voir B. Keizer : « Les choix de la RFA » *Economie et Statistique,* n° 102, 1978 et « Le modèle économique allemand - Mythes et réalités ». *Notes et études documentaires,* n° 4549-4550. 1980. La Documentation française, Y. Barou et allii, 1979.

(38) Y. Barou et alii, op. cit., 1979 (note 30).

(39) Voir GEPI, op. cit., 1977 (note 31).

(40) Voir G. Lafay, 1978, op. cit. et B. Keiser, 1978, op. cit., *La RFA réussit par la qualité, le Japon par ses prix.*

(41) Voir M. Aglietta, A. Orlean, G. Oudiz : « L'industrie française face aux contraintes de change » *Economie et Statistique,* n° 119, février 1980.

(42) La relative faiblesse du yen et du mark au début de 1980 résulte à la fois de la perte de compétitivité entraînée par la surélévation passée et de la hausse provisoire du dollar due à la politique monétaire américaine depuis la fin 79. Même si sur l'Allemagne pèse des menaces à long terme (encore que l'effort d'investissement depuis la crise soit nettement supérieur à l'effort français), on ne peut considérrer ce rééquilibrage comme l'effet d'une faiblesse structurelle.

(43) Les résultats repris par M. Aglietta et Allii, op. cit., 1980, en sont présentés dans le rapport CEE : « L'évolution des structures sectorielles des économies européennes depuis la crise du pétrole 1973-1978 ». Rapport du groupe d'experts d'analyses sectorielles, *Economie européenne,* numéro spécial, 1979.

(44) Selon le rapport CEE 1979, op. cit., la hiérarchie de la croissance mondiale s'est modifiée depuis la crise : biens d'investissement, équipement durable des ménages, biens de consommation traditionnelle avant la crise ; équipement des ménages, consommation traditionnelle, biens d'investissement depuis. Il va de soi qu'une telle hiérarchie n'a rien à voir avec celle de la maîtrise du redéploiement...

(45) Le contenu en travail qualifié est repéré par la structure de qualification de la main-d'œuvre dans les différentes branches.

(46) L'indice de spécialisation (à l'exportation) est mesuré de la façon suivante : c'est le quotient des exportations d'un pays dans une branche à ses exportations totales, rapporté au quoteint correspondant du commerce extérieur total de l'OCDE. L'indice de dépendance relative est le même indicateur pour les importations.

Remarquons que c'est le total des exports ou des imports, et non le total des emplois (comme dans les tableaux précédents) qui figure au dénominateur. Par conséquent un pays peut être relativement dépendant selon cet indicateur, mais s'il est moins ouvert aux importations que les autres, il est en fait moins dépendant.

(47) Mais la France reste plus dépendante que l'Allemagne, et surtout que le Japon, qui exporte relativement deux fois plus de « biens de maîtrise technologique » que la moyenne et en importe trois fois moins.

(48) En première approximation, si un pays exporte un quart de son produit et consomme le reste, une baisse du pouvoir d'achat des salariés de 4 % se traduit par une contraction des débouchés de 3 %. Cette baisse doit être compensée par une augmentation des exportations de 12 %, ce qui suppose une élasticité prix des exportations totalement irréaliste.

(49) On ne peut donc attribuer la baisse de la productivité à une modification de la pondération intersectorielle (voir R. Boyer : *Déterminants et évolution probale de la productivité et de l'emploi,* CEPREMAP 7922, ronéotypé, 1979).

(50) Les divergences quantitatives entre les deux tableaux proviennent de l'hétérogénéité des sources : OCDE pour le tableau 7, CEE pour le tableau 8.

(51) Remarquons toutefois que l'indicateur de productivité retenu (produit sur effectifs) sous-estime les gains de productivité français, du fait de la baisse régulière de la durée du travail (à partir d'un haut niveau) après 1968. Mais il rend compte de la forme sociale de leur impact sur l'emploi.

(52) Voir R. Boyer, P. Petit : Op. cit., 1979.

(53) Pour les industries d'équipements, l'élasticité productivité/production passe de 0,66 à 0,56 avec apparition d'un terme constant significatif de 1,37 ($R^2 = 0{,}70$).

(54) US Department of Labor (1979). Les chiffres peuvent être significativement différents du graphique 19.

(55) Rappelons qu'il s'agit de dérivés et non de niveaux absolus, très difficiles à à comparer d'un pays à l'autre (surtout pour la productivité). On attribue d'ailleurs souvent la plus lente croissance de la productivité américaine à un phénomène de rattrapage de la part des autres Mais rien n'indique que le Japon et la RFA, qui ont sans doute rejoint et dépassé les Etats-Unis vont s'aligner maintenant sur les taux de progression des USA.

(56) Voir R. Linhart : « Procès de travail et division de la classe ouvrière », in *La division du travail,* 1978, Galilée, Paris et B. Coriat : *Ouvriers et automates,* CRESST, 1980, université de Paris-Sud.

(57) Voir A. Lipietz : *Le capital et son espace,* 1977, F. Maspéro, Paris, qui utilise d'anciens travaux du CEPREMAP pour la DATAR.

(58) Voir A. Lipietz : « La dimension régionale du développement du tertiaire », *TRP,* n° 75, 1978, la Documentation française.

(59) Voir en particulier P. Mormiche : « Chômage et qualification dans les régions », *Economie et Statistique,* n° 119, février 1980 et J.-P Revoil : « La croissance lente marque l'emploi », *Economie et Statistique,* n° 112, juin 1979.

(60) Voir J.-C. Morand : « Les nouvelles implantations industrielles modifient-elles la structure des emplois lorrains ? », *Les Dossiers de l'économie lorraine,* n° 13, 1976, Nancy.

(61) Les auteurs s'étant préoccupé de segmentation du marché de l'emploi sont d'inspiration théoriques fort diverses, mais se réfèrent tous à des situations concrètes. Pour les Etats-Unis, voir le « survey » de B. Harrison et A. Sum : « The theory of Dual or Segmented Labor Market », *Journal of Economic Issues,* 1979, vol. 13, n° 3, pour le Japon le livre de C. Sautter : *Japon : la prise de la puissance,* Seuil, 1972, Paris.

Pour l'Allemagne celui de K.H. Roth : *L'autre mouvement ouvrier en Allemagne,* 1979, Ch. Bourgois, Paris, pour la France, l'article de M. Piore : « Dualism in the Labor Market : the case of France », *Revue Economique,* n° 1, 1978.

(62) J.S. Mill, *Principles of Economics,* cité par J. Singer-Kerel : « Notes sur les théories du marché du travail », *Communication aux journées d'économie du travail,* LEST, 1980, Aix-en-Provence.

(63) En réalité, Marx aborde le problème de façon systématique seulement en ce qui concerne la segmentation de « l'armée du travail » par le mouvement de l'accumulation *(Le Capital,* livre I, chapitre 25). L'analyse concrète des réserves de main-d'œuvre alimentant ses divers segments est éparse dans son œuvre théorique et militante.

(64) Voir B. Harrison et A. Sum, op. cit., 1979.

(65) Voir M. Treutenaere : « Travail et marché de l'emplois : évolution des inégalités », *Travail et Emploi,* n° 2, 1979, la Documentation française.

(66) Voir N. Vaneecloo : « A propos du dualisme du marché du travail », *Communication aux journées d'économie du travail,* LEST, Aix-en-Provence, 1980.

(67) Voir R. Salais : « Les besoins d'emplois », *Revue économique,* n° 1, 1978.

(68) Du fait notamment de l'afflux des réfugiés du Sud-Est Asiatique.

(69) Il s'agit essentiellement de « l'armée de réserve latente » des régions de type III : d'abord les aides familiales des agriculteurs, puis les agriculteurs eux-mêmes. Voir A. Lipietz : *Le capital et son espace,* op. cit., 1977.

(70) Telle est du moins la thèse illustrée par Aglietta : *« Régulation et crises du capitalisme. L'exemple des USA,* (1976, Calmann-Lévy, Paris), le CEPREMAP *Approche de l'inflation : l'exemple français,* op. cit., 1977.

R. Boyer et J. Mistral : *Accumulation, inflation et crise,* (1978, PUF, Paris) et A. Lipietz : *Crise et inflation, pourquoi ?,* op. cit., 1979, etc.

(71) Sur ce rapprochement de la théorie de la régulation et de la théorie de la segmentation, voir R. Boyer : « rapport salarial et analyses en terme de régulation : une mise en rapport avec les théories de la segmentation du marché du travail », *Communication aux journées d'économie du travail,* LEST, 1980, Aix-en-Provence.

(72) Voir M. Piore, op. cit. 1978.

(73) Sur la comparaison entre la crise de 1930 et la crise actuelle, voir R. Boyer, J. Mistral : *Accumulation, inflation et crise,* 1978, PUF, Paris et A. Lipietz : « Crise et inflation : pourquoi ? », op. cit., 1979.

(74) Chiffres des Comptes de la Nation.

(75) Voir C. Beauville : « Les « Hors-Statuts » aujourd'hui, *CFDT Aujourd'hui,* novembre-décembre 1979.

(76) Les fins de missions d'intérim en représentent 5 %, les licenciements économiques 15 %. Ces trois catégories de raisons d'entrée en chômage ont cru au rythme de 20 % l'an depuis 1976 (contre 6 % pour l'ensemble des demandes d'emploi), alors que la part des « premières entrées » et des « reprises d'activité » (les jeunes et les femmes) restait stable dans les demandes d'emploi. La « mobilité contrainte » (et non des facteurs démographiques) est donc de loin la principale cause du chômage. Voir J.-P. Revoil : « La croissance lente marque l'emploi », *Economie et Statistique,* n° 112, juin 1979.

(77) La branche des « services aux entreprises » est l'une des principales utilisatrices d'intérimaires. Voir F. Rerat : « Le rôle de l'intérim dans l'industrie », *Economie et Statistique,* n° 110, avril 1979.

(78) Rappelons que cette loi, qui abolit de fait la très rigide et « primaire » législation de 1973 sur les contrats d'embauche et le droit de licenciement, interdit théoriquement les abus consistant à renouveler indéfiniment les contrats à durée déterminée. Mais il semble que cette disposition soit largement tournée.

(79) Voir P.B. Couste : *Le travail temporaire,* Rapport à M. le Premier ministre, 1979, Imprimerie nationale.

(80) Voir F. Rerat, op. cit., 1979.

(81) Voir J.L. Roos : *Mobilité et croissance,* Thèse complémentaire, 1979, Aix-Marseille II.

(82) Voir R. Boyer, J. Mistral, op. cit., 1978.

(83) Sur l'analyse de l'immigration en tant qu'articulation de modes de production, voir notamment Meillassoux : *Femmes, greniers et capitaux*, 1975, F. Maspéro, Paris. Sur les avantages que l'économie française, et en particulier la Sécurité sociale retire de l'immigration, voir A. Cordeiro : « Mobilité internationale de la force de travail et impérialisme » in *La France et le Tiers Monde*, 1979, PUG, Grenoble.

(84) L'effet « keynésien » de la « demande des immigrés » est cependant bien plus faible que celle des Français, puisqu'ils épargnent davantage et transfèrent chez eux leur épargne.

## Deuxième partie : Automobile

(85) L'histoire de l'automobile, ayant fourni la matière à toutes les analyses du fordisme, est suffisamment connue pour nous dispenser de la résumer ici. (Voir Freyssenet : *La division capitaliste du travail*, 1977, Savelli, Paris ; B. Coriat : *L'atelier et le chronomètre*, 1979, C. Bourgeois, Paris, et surtout Fridenson : *Histoire des usines Renault*, 1973, Seuil, Paris, qui souligne le caractère exceptionnel dans l'entre-deux-guerres, du « passage à la grande entreprise dans l'automobile sans modification des structures fondamentales du pays »).

(86) En fait, légèrement précédée par celle des conserveries de Chicago.

(87) Voir H. Ford : *Le progrès*, 1930, Payot, Paris.

88) Voir Aglietta : *Régulation et crises du capitalisme, l'exemple des USA*, 1976, Calmann-Lévy, Paris.

(89) Voir A. Azouvi : « Les industries d'équipement », 1979, Collections de l'INSEE, E. 58.

(90) « Malgré un incontestable effort des entreprises de la branche pour faire face à l'expansion de la demande à partir d'une infrastructure technique sans cesse améliorée, la croissance de la productivité apparente du travail ne s'est apparemment pas montrée supérieure à celle de l'ensemble industriel, et est restée inférieure, de près d'un demi-point, au taux des industries d'équipement.

Mais le calcul à partir des niveaux des années extrêmes fausse en partie la comparaison, car l'automobile, entrée dans la crise avant les autres activités, a vu la productivité du travail diminuer dès 1974 ; si l'on examine les tendances en dehors de ce point, il apparaît alors que le taux de croissance moyen de la productivité entre 1959 et 1973, 6 %, est égal à celui de l'ensemble des industries d'équipement, la croissance s'accélérant sur la deuxième partie de la période : + 5,2 % par an de 1959 à 1967 et 7,2 % l'an de 1967 à 1973 (graphique 8). La prise en compte de la durée du travail accentue encore la rupture de rythme : la productivité horaire croît de 5,5 % par an de 1959 à 1967 puis de 8,5 % jusqu'en 1973, le taux moyen s'élevant à 6,8 %. » (A. Azouvi, op. cit.).

(91) Chiffres des Comptes de la Nation, hors TVA. Rappelons que celle-ci est de 33,33 % pour les automobiles. Cela ne favorise pas outrageusement l'automobile, qui, il est vrai, bénéficie énormément de la politique d'infrastructures (...). Une politique gouvernementale visant à favoriser l'automobile française pourrait consister à transférer une partie de la TVA automobile vers l'impôt direct sur les hauts revenus, ce qui permettrait aussi d'accroître le cash-flow, notoirement insuffisant, des firmes françaises (voir également la note 9).

(92) Le Nouvel économiste, 13 mars 1980. On mesure ici l'absurdité de ce genre de calcul « pré-keynésien »... La crise qui naîtrait de la suppression pure et simple

d'un marché équivalent à la consommation française d'automobiles condamnerait définitivement la compétitivité de l'économie.

(93) Voir M. Vincenau : « La croissance de l'industrie automobile : oui, mais... », *Economie et Statistique*, n° 104, octobre 1978.

(94) Tiré de l'étude de M. Sauzay (1979) du ministère de l'Industrie. Cette étude très pénétrante constitue l'essentiel du « rapport Stoffaës » qui la reprend parfois parfois littéralement (on trouvera une version de ce dernier dans C. Stoffaës « L'avenir de l'industrie automobile », *Cahiers Français* n° 192, 1979, la Documentation française, Paris.

(95) Chiffres d'A. Azouvi, op. cit., 1979.

(96) Sur la prospective du marché, voir M. Glaude : « Bientôt vingt millions d'automobiles », *Economie et Statistique*, n° 95, décembre 1977, Paris. Cette article relève notamment qu'une contraction de l'éventail des revenus aurait encore, d'ici 1985, d'importants effets sur la consommation d'automobiles. Il y a donc encore des réserves de débouchés « fordiens » dans les bas revenus ouvriers.

(97) Au premier trimestre 1980, les ventes de véhicules particuliers a chuté de 21 % par rapport au trimestre correspondant de 1979. La proportion d'importation atteint 27 % en avril, car seuls les Européens et surtout les Japonais pouvaient fournir des voitures économes sur lesquelles s'est reportée la demande à la suite du « second choc pétrolier ». La production américaine a chuté à 7 millions de véhicules d'octobre 79 à octobre 1980 (soit 15 % de moins qu'en... 1969 !), et l'année suivante 10 % de plus.

(98) Selon les chiffres encore non officiels publiés par *Le Nouvel Economiste* (24-3-80), le « second choc pétrolier » provoque dès 1979 une nouvelle accentuation de la redistribution de la production mondiale, selon les mêmes tendances : déclin des USA maintenant battus par l'Europe, (la France croissant le plus vite et la Grande-Bretagne accentuant son recul), poursuite de l'offensive japonaise. A noter toutefois l'accélération de l'émergence de l'Amérique latine, et le coup d'arrêt, sans doute provisoire, subit par l'Espagne.

| | Voitures de tourisme (*) | Variation en % | Véhicules utilitaires (*) | Variation en % | Total (*) | Variation en % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RFA | 3 933 | + 1,1 | 317 | + 7 | 4 250 | + 1,5 |
| France | 3 220 | + 3,5 | 393 | — 1 | 3 613 | + 3 |
| Italie | 1 490 | + 1,2 | 150 | + 1,3 | 1 640 | — 1 |
| Grande-Bretagne | 1 070 | + 12,5 | 408 | + 6 | 1 479 | — 8 |
| Belgique | 260 | + 7,8 | 32 | + 52,4 | 292 | — 4 |
| Pays-Bas | 85 | + 30,7 | 15 | + 36,3 | 100 | 31,5 |
| TOTAL CEE | 10 058 | — 0,2 | 1 315 | + 4,5 | 11 374 | + 0,3 |
| Espagne | 960 | — 2,6 | 160 | + 2,6 | 1 120 | — 2 |
| Suède | 300 | + 18,1 | 57 | + 11,7 | 357 | + 16,6 |
| Autres | 255 | + 1,2 | 35 | + 6 | 290 | + 1,7 |
| TOTAL Europe | 11 573 | | 1 567 | + 4,4 | 13 141 | + 0,5 |
| Etats-Unis | 8 435 | — 8 | 3 045 | — 18,2 | 11 481 | — 11 |
| Canada | 988 | — 12,6 | 647 | — 4,3 | 1 635 | — 9,5 |
| Amérique latine | 1 430 | + 10 | 355 | + 8,9 | 1 781 | + 9,7 |
| Japon | 6 176 | + 7,4 | 3 460 | + 8,6 | 9 636 | + 7,8 |
| Pays de l'Est | 2 140 | + 4,8 | 1 080 | + 0,3 | 3 220 | + 3,3 |
| Autres pays | 740 | + 8,3 | 265 | + 0,7 | 1 005 | + 6,2 |
| TOTAL Mondial | 31 480 | — 0,5 | 10 420 | — 3 | 41 900 | — 1,2 |

(*) En milliers de véhicules, en 1979.

(99) Pour l'année 1979, derrière les deux américaines et Toyota, les firmes européennes se sont regroupées, du fait de la remontée de Renault au détriment de PSA.

(100) Si BLMC est victime de la non-adaptation générale de la patrie de Keynes aux règles industrielles mais aussi sociales du fordisme (faibles salaires, faibles marchés intérieurs, faible productivité, mauvais client social, modèles vieillissants) la chute de Chrysler est due à la conjonction d'erreurs stratégiques de la firme et de la nouvelle réglementation fédérale : ses insuffisances de cash-flow lui ont interdit de passer la barre, ce qui est d'ailleurs un mauvais présage pour les deux géants. Ceux-ci auront des difficultés à racheter Chrysler à cause de loi anti-trust : VW, qui a déjà racheté les usines de Pennsylvanie et d'Argentine, semble mieux placé. Cependant l'accord « à la Renault » financier, technique et commercial PSA-Chrysler de février 1980 ouvre de nouvelles perspectives. A noter que l'ampleur du prêt fédéral (1,5 milliard de dollars) pour sauver Chrysler de la faillite en avril 1980, et la coopération internationale qu'il a impliqué (prêt du gouvernement canadien en échange d'engagements sur le maintien de l'emploi au Canada) démontrent à quel point les « 9 grands » ont échappé aux mécanismes du capitalisme libéral.

Par ailleurs, Volvo et Saab sont en proie à de grosses difficultés (d'où l'association Volvo-Renault), ainsi qu'Alfa-Roméo. Le cas de Fiat, qui s'est désengagé à plus de 60 % de l'automobile et avait considérablement régressé, semble plus complexe après son offensive en Pologne, en Espagne, au Brésil (.../...).

En fait, Fiat, qui s'était dégagé (avec succès !) de l'automobile jusqu'en 1974, y opère un retour en force dont il est très difficile de mesurer les chances. La forme de ce va-et-vient est d'ailleurs très intéressante à étudier. En se dégageant de la production d'automobiles, Fiat est devenu un géant de la section productive des biens de production de l'automobile : la machine-outil et la robotique. Ce qui lui permet aujourd'hui non seulement de revenir en force dans ce secteur avec les plus « japonais », les plus automatisés des établissements, mais encore d'espérer emporter une grande partie du marché des équipements des firmes automobiles américaines qui ont entrepris de rénover complètement leur dispositif productif !

(101) En fait, dans une enveloppe légèrement croissante (ce qui est déjà bien pour 1979), on a assisté à un rééquilibrage entre Renault et PSA, la première reprenant une grosse part du marché de Talbot (firme aux modèle vieillissants et se chevauchant, à qui le changement de non a beaucoup nui, la clientèle craignant que les modèles ne soient pas « suivis »). Du coup, Renault, avec 1,9 million de véhicules (+ 10,5 %, dont 57 % à l'exportation ou produits à l'étranger) atteint les 35 % du marché français, 9,8 % en Italie, 5 % en RFA, 5,4 % au Royaume-Uni, et prend la première place avec 12,8 % de la CEE. Son chiffre d'affaires progresse de 23 %, et, grâce aux accords passés dans l'année (aux Etats-Unis, au Mexique, avec Volvo, etc.) elle espère atteindre 2,5 millions de véhicules en 1985. Dans le même temps, le chiffre d'affaires de PSA progresse de 10 % avec 2,3 millions de véhicules (— 6,9 %, chute entièrement due à celle de Tabot : — 21,5 %). Ce qui n'empêche pas Peugeot d'accélérer son redéploiement (même en Inde ; accord avec Chrysler).

(102) Outre les normes anti-pollution sévères (et justifiées), le Japon s'est par exemple fermé à la Renault 5 sous prétexte que... sa calendre ferait peur aux enfants.

(103) Voir A. Bahier : « Les grands problèmes de l'industrie mondiale des voitures particulières », *Analyse financière,* n° 37, 1979, Paris.

(104) Dès 1979, les importations japonaises couvrent 16,6 % du marché, les importations européennes 5,5 %. La percée japonaise s'élargit en 80 jusqu'au seuil de 20 %, ce qui amène en 1981 les autorités américaines à négocier en 1981 un accord d'auto-limitation des Japonais.

(105) Pour 1979, les variations sont faibles mais l'ordre est maintenant : PSA, Renault, Fiat, VW, et les firmes japonaises atteignent 7,1 % du marché. La percée japonaise s'élargit encore en 1980 sauf en France.

(106) Ce qui ne veut nullement dire qu'il ne soit pas important de s'y implanter, car la conquête de ces marchés s'ajoute aux économies d'échelle possibles.

(107) Voir C. Sautter : *Japon : le prix de la puissance,* 1972, Seuil, Paris.

(108) Il est connu que l'industrie japonaise a bien plus recours à la sous-traitance que l'industrie française (50 % des effectifs de la branche fabriquent en fait des composants, contre un tiers en France). On cite même en ce qui concerne Nissan les chiffres de 42 000 personnes « en propre » contre 150 000 travaillant chez les sous-traitants. Les chiffres cités en « heures d'ouvrier japonais par voiture » chez les constructeurs n'ont donc aucune signification. Reste que la productivité globale (équipements + constructeurs) est supérieure au Japon, puisque le prix sortie d'usine est inférieur de 30 % (écart supérieur à celui des pouvoirs d'achats ouvriers). Cela tient à la fois à une plus grande automatisation chez les constructeurs et à de plus longues séries chez les équipementiers.

(109) Grâce à ses filiales, Ford fait déjà 48 % de son chiffre d'affaires en Europe, contre 7 % à GM (par Opel et Vauxhall). Mais GM débarque en Espagne( un milliard et demi de dollars d'investissements) et en Autriche (un demi-milliard), avec l'intention affichée de conquérir... la moitié de la croissance européenne !

(110) Rappelons que le marché américain qui s'est contracté de 10 % en 79, puis de l'ordre de 30 % en 1980. Sur ce marché, les firmes étrangères ont pris 25 % et continuent leur progression. Les firmes européennes ne peuvent malheureusement suppléer la demande malgré les succès des R5 et Golf, faute de capacité installée et de développement du réseau.

Dans ces conditions, Chrysler puis Ford, et finalement même la General Motors, ont accumulé des pertes en 1979 et 1980. Si la crise devait se prolonger au-delà de 1980, on ne voit pas bien comment seront financés les « 75 milliards d'ici 85 ».

(111) Outre le risque de voir s'effondrer l'une des marques, les fusions transnationales en Europe sont politiquement et socialement difficiles (volonté politique de conserver la maîtrise d'une industrie clé, volonté syndicale de conserver les avantages acquis). Des créations comme la Française de Mécanique de Douvrain, qui produit tous les moteurs 2 litres de Renault, Peugeot, Volvo et maintenant Citroën, tournent la difficulté.

(112) Après les « X », GM compte sortir les modèles plus petits, « T-car » (en 81) « J-car » (en 1983) et « S-car » (en 1987) qui sera la première vrai « world-car » produite à 3 ou 5 millions d'exemplaires par an.

La « Fiesta » de Ford est plutôt une européenne de marque Ford. Le premier modèle transatlantique de Ford est en fait la « nouvelle Escort ».

(113) Nous nous appuyons ici sur le remarquable et volumineux rapport réalisé par la société ACT pour le compte du ministère du Travail et de la Participation et dont on trouvera un résumé dans J.-P. Kertudo, F. Ginsbourger, J. Verrier : « Travail et emploi dans l'industrie automobile. Perspectives à moyen terme », *Travail et emploi,* n° 2, 1979, Paris.

(114) On annonce toutefois que les « Puma » sont mis, dès 1980, à la tonte des moutons en Australie. *(Le Monde,* 13 janvier 1980).

(115) En peinture, l'introduction conjointe de la cataphorèse et des robots-peintres devrait permettre de diminuer de moitié le personnel (2 000 personnes) de l'atelier peinture de Flins.

En assemblage-tôlerie, la situation n'est pas très claire. Les services des méthodes de Renault-Flins avaient prévu que l'automatisation plus forte de la soudure des R18 (à 82 % automatisée) par rapport à la chaîne R5 (automatisée à 46 %) ne permettrait qu'une diminution des effectifs de 6 % (sans doute à cause des plus nombreuses soudures complexes, qui restent manuelles). D'après une enquête réalisée fin 1979, il en fallait encore 25 % de plus, le taux de panne des machines à gouverneurs programmables restant très élevé (35 %). Mais ce n'est pas le cas des robots-soudeurs proprement dits (taux de panne : 3 %).

On mesure ici les difficultés concrètes de l'automatisation, et l'incertitude qu'elle fait peser à court-moyen terme sur l'évolution des effectifs.

(116) Les châssis et coques sont eux-mêmes réétudiés pour minimiser le nombre de pièces, de points de soudure, etc.

(117) Voir B. Coriat : *L'atelier et le chronomètre,* 1979, C. Bourgeois, Paris.

(118) Voir B. Gonsson : « L'expérience d'enrichissement des tâches chez Volvo », *Analyse financière*, n° 37, 1979, Paris.

(119) Marx avait déjà caractérisé la réglementation industrielle comme « réaction consciente de la société contre son propre organisme tel qu'il résulte du mouvement spontané de la production capitaliste », et souligné son rôle de force coercitive dans les mutations technologiques (voir A. Lipitez : *Crise et inflation : pourquoi ?*, op. cit.). Le rapport Stoffaës lui-même a souligné l'importance de la réglementation fédérale américaine dans la mutation de l'automobile américaine.

(120) Le terme « sous-traiter » n'est pas exactement approprié, quoique d'utilisation courante, en ce qui concerne le rapport entre constructeurs et équipementiers. Nous y reviendrons.

(121) Voir notre étude sur la localisation du tertiaire et des industries de pointe (A. Lipietz : « La dimension régionale du développement du tertiaire ». *TRP*, n° 75, 1978, Paris).

(122) Voir A. Lipiez : *Le capital et son espace*, 1977, F. Maspéro, Paris.

(123) Voir le rapport ACT. Plus de la moitié des exportations françaises s'effectuent sous forme de véhicules incomplets. Les collections CKD sont conditionnées principalement à Grand Couronne (1 200 emplois) et Vesoul (2 700 emplois).

(124) La différence consiste en ce que l'immigration permet d'économiser socialement le coût de reproduction indirect de la main-d'œuvre (jeunesse, retraite, famille) : mais pour le constructeur automobile individuel l'avantage de l'immigration réside surtout dans les conditions d'usage de la force de travail. Dans le cas de la délocalisation, le coût de reproduction direct, tel qu'il s'exprime pour le constructeur sous forme de charge salariale, se trouve lui aussi abaissé.

(125) Cette stratégie se heurte à une limite politique : la possibilité d'une grève-thrombose paralysant en un point toute la production européenne (ce qui arriva en 1969). Ford mit alors en place le « double-sourcing » : en 1973 il existait au moins deux localisations alternatives pour chaque production, ce qui représentait un moyen de pression considérable sur les fédérations syndicales nationales. (Voir R. Kronish : « Crisis in the west european automobile industry » *Monthly Review*, Vol. 31, n° 4, septembre 1979, New-York). Cependant la nouvelle stratégie représentée par l'opération Fiesta (voir plus loin) en Espagne, entraîne un certain retour au « single sourcing ».

(126) Exemples : Ford à Bordeaux réexporte des boîtes vers les Etats-Unis ; les associés de Renault au Mexique mais aussi aux Etats-Unis (car les coûts salariaux peuvent y être maintenant moins élevés qu'en Europe) réexporteront vers ce côté-ci de l'Atlantique.

(127) D'après l'étude du BIPE : « Conséquences pour l'activité nationale de la délocalisation de l'industrie automobile », 1976, reprographié, Paris ; il est très facile d'atteindre 45 % d'intégration. Les difficultés commencent avec l'usinage et l'emboutissage, qui exigent d'importants investissements en capital fixe. Les pays dont nous parlons dépassent les 70 %. Certains dépassent les 100 % : ils produisent plus de pièces qu'il n'en faut pour leur production locale. Ceux-ci relèvent de la logique dont nous parlons plus loin.

(128) Rappelons que même si la fabrication est totalement réalisée sur un marché étranger, et même s'il serait plus rentable d'exporter vers ce marché, il est souhaitable pour une firme d'occuper quand même ce marché, car l'extension de la production qui en résulte rentabilise les études et la fabrication des moyens de production spécialisés pour le véhicule construit, et augmente le cash-flow disponible de la firme. Toutefois, comme dans un premier temps il en résulte surtout une dispersion du capital, les firmes procèdent avec prudence de se lancer dans ce genre de délocalisation.

(129) L'unité associée à Citroën en Roumanie, intégrée à 70 %, a fait de la Roumanie en 1978 le premier client de la machine-outil française. La nécessité pour les firmes automobiles de se faire « ensemblier » a d'ailleurs été l'un des moteurs

de leur développement dans la branche des machines-outils (autonomisée par rapport à leur activité « outillage »).

(130) Renault-Mexique, renforcé par le récent accord Renault-Fisomex, va non seulement participer à la fabrication du nouveau modèle Renault-American Motors, mais va disposer également d'une usine de trains et de moteurs. En somme, le Mexique sera à Renault ce que l'Espagne est à Ford ou GM.

(131) Nous ne nous préoccuperons donc pas des marchés de « grande exportation » même fortement intégrés mais marginalement réexportateurs, tel le Nigéria (Peugeot). Comme nous le verrons, ces pays aux marchés « prometteurs » et potentiellement réexportateurs sont d'ailleurs politiquement très fragiles : le cas le plus célèbre est celui de l'Iran, carte qu'avaient jouée pas moins de 12 constructeurs (dont Peugeot). Renault a fait sans doute une erreur semblable en visant l'Argentine plutôt que le Brésil.

Ce cas du Brésil est intermédiaire entre le Nigéria et l'Espagne. Globalement nous avons vu qu'il s'agit plus de substitution d'importation que de réexportation (53 % à VW, 20 % à GM, 15 % à Ford). Cependant, Fiat, qui semble prêt à tout pour échapper aux syndicalistes et aux terroristes italiens, a conquis en deux ans et demi 13 % du marché grâce à la 147, et s'apprête à faire beaucoup mieux avec un moteur à alcool + essence. Son ambition est bel et bien la réexportation (de l'ordre de 70 000 véhicules), essentiellement vers l'Amérique latine, en association avec PSA (pour contrer à la fois VW et Renault). Le Brésil, en concurrence avec le Mexique, peut devenir l'Espagne des Amériques : *L'Economist* (10-3-79) prévoit qu'en 1985 il produira autant d'automobiles que la Grande-Bretagne et en 1990 deux fois plus.

Mais l'exemple iranien doit inviter à la prudence. Rappelons-le : contrairement à phase dictatoriale de son industrialisation, comme l'a souligné la récente grève ce qui semble être le cas dans l'Espagne de 80-81 le Brésil n'est pas sorti de la des ouvriers métallurgistes. Or, le pari brésilien pour le moteur à alcool repose sur un prix de revient du sucre incroyablement bas, dû à des conditions d'exploitation de la force de travail incompatibles avec une démocratisation (voir R. Linhart : *Le sucre et la faim,* 1980, Ed. de Minuit, Paris).

(132) Encore plus intéressant est semble-t-il le territoire belge, « premier pays assembleur du monde » (ACT). En 1975, 90 % des 860 000 véhicules produits étaient réexportés ! Y sont présents quasiment tous les « grands » (dont Renault : 140 000 en 1975). Il semble que la Belgique joue le rôle du « volant d'assemblage » du Marché commun : c'est là que les fluctuations sont répercutées en priorité. Comme les salaires belges sont, en « valeur internationale », les plus hauts du monde, on mesure sur cet exemple à quel point ce niveau ne saurait être seul déterminant.

(133) Les manœuvres autour des créations d'établissements en Lorraine sont dans toutes les mémoires Voir J. Wormald : « Ford, la Lorraine, l'opération Fiesta et le pouvoir de négociation », *Revue d'économie industrielle,* n° 9, 1979, Paris.

(134) Ford a mis au chômage technique les 3/4 de son personnel à Bordeaux, du fait de la crise aux Etats-Unis (qui importent 85 % des boîtes fabriquées). GM en a fait autant pour son usine de boîtes (2 800 salariés) de Strasbourg, frappée par la crise d'Opel en RFA.

(135) Sur ce point c'est en somme le contraire de l'Espagne : mais le Portugal doit créer son industrie et son propre marché (qui en tout état de cause restera petit : d'où l'importance de garantir le constructeur contre la dispersion des parts).

(136) La Pologne fera toutes les 126 (400 000/an), puis les Lada.

(137) Quant à la Corée et l'Indonésie, elles menaceront surtout les emplois japonais sur les marchés asiatiques et aussi africains.

(138) Rhône-Alpes voit la part de ses effectifs dans la branche chuter de 10 à 8,3 %. Le ratio CI/VA devient négatif, la part des grands établissements devient très basse. Cette région évolue vers un tissu de moyennes enreprises fournisseuses.

(139) De 204 000 en 1970 à 172 000 en 1977. Cette chute est surtout le fait de l'érosion des établissements Renault et Chrysler-Talbot, mais aussi de l'éclatement de Citroën-Javel.

(140) Pour PSA, qui doit rationaliser sa quarantaine d'usines en Europe, il s'agit d'une véritable spécialisation par organes, en grosses unités.

(141) Midi-Pyrénées, région de l'échantillon choisie parce qu'elle avait les plus forts effectifs en 1970, stagne. Elle est dépassée par l'Aquitaine (à cause de Ford-Bordeaux) : mais dans cette région les effectifs (6 000) ne représentent toujours en 1977 que 0,6 % du secteur et 1,1 % de l'emploi régional.

(142) Ce que confirme (tableau 14) le faible poids des consommations intermédiaires en Basse-Normandie et surtout Pays-de-Loire.

(143) Talbot à Vieux-Condé, Peugeot à Lille, et, depuis 1969 : Peugeot-Renault à Douvrin, Peugeot à Quillery, Renault-Chausson à Maubeuge, Peugeot-Renault à Ruitz, Renault à Douai, Talbot à Hordain, PSA à Valenciennes.

(144) Il semble que l'agitation sociale et « l'orgueil professionnel » des ouvriers lorrains de la sidérurgie, ajoutés à l'enclavement du bassin minier et sidérurgique, aient moins prédisposé la Lorraine à la reconversion vers l'automobile. D'ailleurs l'usine Citroën de Metz a recueilli peu de reconvertis (et, de l'avis du responsable de Citroën cité plus bas, a coûté très cher en coûts de formation). En tout état de cause, les firmes automobiles prévoient la création de 13 000 emplois en Lorraine (dont 7 800 par PSA) de 1977 à 1985. Nous avons souligné dans la première partie que cette reconversion se traduisait par une déqualification, ce qui n'est pas le cas pour les fils de mineurs ou du textile du Nord.

(145) Voir G. Loinger : *Rénovation urbaine et désindustrialisation, le cas de Paris,* thèse de III[e] Cycle, Paris VIII, 1980.

(146) N'oublions pas qu'il existe de toutes façons de vieilles poches industrielles sur tout le territoire : autour des ports (Lorient, St-Nazaire, La Rochelle..), dans les bassins miniers du Massif Central (Brassac, La Combelle). Constructeurs et équipementiers n'ont pas manqué de s'y installer, selon une logique semblable à celle du Nord.

(147) A Renault-Flins par exemple, les syndicats parlent de 10 % d'intérimaires. Peugeot semble ne plus embaucher d'ouvriers que sous contrat à durée déterminée.

(148) Selon ACT, la part « Régie » dans le prix de fabrication a baissé de 54 à 52 % de 75 à 78. Mais, plus significativement, elle était de 66 % pour la R4 en 1960, et n'est plus que de 46 % pour la R20 TS.

(149) Voir B. Chaillou : « Définition et typologie de la sous-traitance », *Revue économique,* Vol. XXVIII, n° 2, 1977.

(150) Voir B. Vennin : « Pratique et signification de la sous-traitance dans l'automobile en France », *Revue économique,* vol. XXVI, n° 2, 1975.

(151) Selon le responsable de Citroën cité par G. Loinger, op. cit., il faut compter que pour un nouvel établissement en province, 60 % des investissements sont à la charge des sous-traitants.

(152) C'est explicitement l'avis du CEREQ : *L'évolution des emplois et la main-d'œuvre dans l'industrie automobile,* 1977, la Documentation française.

(153) Ce qui fait dire à P. Picard, PDG de Jaeger, (« L'équipementier français face à la voiture mondiale », *Annales des Mines,* décembre 1979), qu'il est impossible de classer statistiquement les équipementiers entre « sous-traitants » et « fournisseurs ».

(154) Depuis la réglementation Ramadier de 1947.

(155) Exposé par exemple par H. Streit, Directeur des achats de la RNUR dans « Les constructeurs automobiles et leur fournisseurs », *Annales des Mines,* décembre 1979.

(156) Longuement exposé par les représentants de leur fédération dans le rapport ACT, (op. cit., note 113).

(157) Accords de « commande ouverte », renouvelables par trois mois, fixant mensuellement (voir par simple appel téléphonique) le volume et la qualité à produire.

(158) Voir l'article de J. Caillot, directeur du département électronique automobile de Thomson-CSF : « Le marché de l'électronique automobile », *Annales des Mines*, décembre 1979.

(159) Quantitativement en revanche, le taux de couverture du marché français, qui présente un large solde exportateur, ne cesse de s'améliorer, passant de 150 à 166 % de 1973 à 1977.

(160) Selon J. Caillot (op. cit., note 158) en 1985 l'électronique représentera une valeur de 100 à 150 dollars par voiture. D'ores et déjà, la réalité de 1979 s'avère le double de ce que prévoyait le BIPE en 1977.

(161) Thomson a déjà réalisé l'allumage électronique intégral de la Citroën LNA.

(162) Le groupe Matra, déjà associé à PSA via Talbot, déjà associé avec l'américain Harris pour la production de composants électroniques, a racheté Solex qui produisait 68 % des carburateurs français. La carburation mécanique était condamnée par l'électronisation. Par ailleurs, il n'y avait plus en France de fabricant autonome de pompes à injection pour diesels (depuis la prise de contrôle de Roto-Diesel par Lucas). Or ce marché est très important (diésélisation des véhicules américains). Le « créneau » de l'alimentation électronique est donc maintenant à la portée d'un constructeur français dynamique.

Par ailleurs Matra a racheté à l'allemand VBO la moitié de ses parts dans Jaeger (dont les constructeurs français détiennent 13 %). Avec le contrôle de Jaz et Yema, Matra s'ouvre ainsi un double créneau vers les tableaux de bords de la métrologie électronique d'une part, vers l'horlogerie d'autre part.

On mesure, à cet exemple, combien la révolution électronique modifie jusqu'au découpage des branches industrielles : on ne sait plus très bien qui est « l'amont » de quoi.

## Troisième partie : Le BTP

(163) Voir Levy Leboyer : « La croissance économique en France au XIX[e] siècle », *Annales* (E., S., C.), juillet-août 1968.

(164) Markovitch a calculé la valeur ajoutée dans le bâtiment à partir des séries de population active et de la consommation de matériaux de construction.

(165) La péréquation des taux de profit entre les différentes sphères d'activité suppose une production capitaliste déjà développée, puisqu'elle repose sur la concurrence des capitaux et sur leur mobilité d'une sphère à une autre.

(166) Voir J.C. Toutain : « La population en France de 1700 à 1959 », *Cahiers de l'ISEA*, supplément au n° 133, janvier 1963.

(167) Voir A. Chatelain : « Une grande industrie motrice française attardée : le bâtiment », *Annales* (E., S., C.), juin-septembre, 1968.

(168) Voir Chevalier : *La formation de la population française au XIX^e siècle,* PUF, 1950, Paris.

(169) Voir P. Aries : *Histoire des populations françaises,* 1971, Seuil, Paris.

(170) Chiffres cités par Plessis : *De la fête impériale au mur des fédérés 1852-1871,* 1973, Seuil, Paris.

(171) Engels, *La question du logement,* p. 27, Ed. Sociales.

(172) Au point que certains esprits chagrins ironisaient sur les « comptes fantastiques » d'Haussmann.

(173) Engels, op. cit., p. 68.

(174) Voir C. Topalov : *Capital et propriété foncière,* 1973, CSU, Paris.

(175) D'après les chiffres fournis par Michalet (dans les placements des épargnants français de 1815 à nos jours), et relatifs à l'ensemble des patrimoines, la part des biens immobiliers décroît de 67 % en 1851-1855 à moins de 44 % en 1911-1914. En y regardant de plus près, on constate que le déclin ne concerne que les biens ruraux (la part des immeubles urbains reste stable autour de 20 % et même un peu plus), dont la dépréciation accompagne la crise agricole qui fait chuter la rente foncière.

(176) D'après Grison, cité par S. Magri : *Politique du logement et besoins en main-d'œuvre,* p. 83, CSU, Paris.

(177) D'après Grison cité par S. Magri, op. cit., p. 84. Les chiffres relatifs aux loyers et au taux d'occupation proviennent de la même source.

(178) En toute rigueur, cette expression de « capital fixe » est impropre : la transaction privée entre le propriétaire et le locataire ne change rien au fait que le logement entre toujours finalement dans une consommation individuelle, et non dans une consommation productive, comme c'est le cas pour tous les moyens de production. C'est évidemment tout autre chose pour les bâtiments industriels qui, eux, font office de capital fixe dans un procès de production, et qui entrent, à ce titre, dans une consommation productive.

(179) Marx cite (t. IV, p. 216) une déposition faite en 1857 par un entrepreneur devant le Comité des banques. Il apparaît qu'à Londres la situation a changé dans la première moitié du XIX^e siècle. Le travail à la commande n'est plus que l'exception : l'entrepreneur travaille pour le marché, à la façon d'un « builder ». Pour cela il achète un terrain étendu et y élève de 100 à 200 maisons. Il se procure les fonds grâce à des hypothèques qu'il consent, mais ne reçoit l'argent qu'au fur et à mesure de la construction d'un certain nombre de maisons : « Un entrepreneur ne peut se faire une situation aujourd'hui qu'en bâtissant pour spéculer, et cela sur une grande échelle. Le profit tiré de la construction elle-même est fort peu de chose ; ce qui rapporte c'est l'augmentation de la rente foncière, le choix et l'exploitation habiles du terrain à bâtir ». En Angleterre, le crédit était autrement plus développé qu'en France, et surtout la propriété foncière urbaine n'y étant pas si morcelée, ne poussait pas aussi fortement à « l'autonomisation » du capital de circulation. Par suite, c'est un agent unique qui assume l'ensemble des fonctions du capital industriel engagé dans la construction de logements. Mais cela ne supprime pas la propriété foncière, ni le type d'articulation qui en résulte entre le capital productif et le capital de circulation : le blocage à « l'industrialisation » de la construction n'est pas levé ; simplement, on observe que les grandes sociétés de construction en Grande-Bretagne sont des « builders », à capitaux propres élevés.

(180) Voir J. Bouvier : *Naissance d'une banque : le Crédit lyonnais,* 1968, Flammarion, Paris.

(181) A cet égard, il est intéressant de comparer l'évolution historique de l'industrie du bâtiment avec celle des travaux publics.

L'industrie des travaux publics s'est très vite différenciée de celle du bâtiment. En effet, les conditions de l'accumulation du capital dans cette sphère de la

production sont différentes, malgré certaines apparences, parmi lesquelles l'existence du problème foncier et une longue période de production. Mais, contrairement au bâtiment — surtout au logement, dont le capital pouvait se désintéresser en l'abandonnant aux bons soins des rentiers immobiliers et des entreprises artisanales — les travaux publics produisent des biens indispensables au développement du capitalisme : routes, voies ferrées, ports et autres infrastructures.

Il est, par ailleurs, superflu de souligner l'importance stratégique des voies de communication en cas de guerre (on a pu dire que ce sont les chemins de fer allemands qui ont gagné la guerre de 1870). C'est pour cette raison que l'Etat a été chargé très tôt des infrastructures, intervenant pour libérer les terrains (levée de l'obstacle foncier) et pour financer tout ou partie des travaux, qui se déroulaient souvent, par la force des choses, sur une grande échelle. Seul l'Etat, grâce à l'impôt, pouvait contraindre la collectivité à consacrer une partie de son revenu à ces travaux pas toujours immédiatement rentables, mais d'intérêt général, soit qu'ils facilitent la circulation des marchandises et de la force de travail, soit qu'ils augmentent la productivité du travail, comme les travaux d'irrigation.

La mise en valeur d'un capital dans la spère des travaux publics rencontre en effet plusieurs problèmes :

1. Le sol apparaît comme une condition de la production, extérieure au mode de production capitaliste, puisque non reproductible, et monopole des propriétaires fonciers. En outre le caractère physique des travaux (routes, voies ferrées, ports, aérodromes, etc.) exige la disposition d'un sol souvent de grande surface et d'un seul tenant, d'autant plus difficile à acquérir que la propriété foncière est plus morcelée : l'intervention de l'Etat pour « libérer » les sols est ainsi posée.

2. Les travaux publics nécessitent une longue période de production ; par suite, la rotation du capital engagé dans cette branche est lente, et le capital à avancer est élevé : ce n'est donc que lorsqu'il a atteint un haut degré de concentration que le capital peut s'emparer de cette sphère. Une telle évolution est hâtée par la constitution des sociétés par actions, qui permettent de réunir entre les mêmes mains un capital hors de proportions avec ce qui résulterait d'une simple accumulation interne.

3. Enfin, les moyens de communication et de transport sont des produits particuliers, puisque leur consommation ne peut être que sociale. Leur producteur les jette dans la circulation en tant que capital fixe, et le prix qu'il réclame pour leur usage doit satisfaire à deux conditions :
a) Il doit permettre la valorisation au taux moyen du capital avancé pour leur production, sinon aucun capital ne s'en chargerait. En réalité, le développement du capital par actions fait qu'il n'est plus nécessaire que le capital engagé dans cette production rapporte le profit moyen, mais seulement un certain niveau d'intérêts (que l'Etat peut d'ailleurs garantir).
b) Il doit faire de ce moyen de communication quelque chose de rentable pour l'utilisateur, le capitaliste productif : il faut donc que l'existence de ce moyen de communication soit devenu une nécessité pour le capitaliste productif à la recherche d'un profit. De ces deux conditions, il résulte que la valorisation du capital n'est possible qu'à partir d'un certain degré de développement de la production marchande (il faut noter que le moyen de communication agit en retour sur la production, et tend à créer son propre trafic).

On comprend donc l'intérêt « stratégique » que présentent les moyens de communication et de transport pour l'expansion du mode de production capitaliste, et pourquoi l'intervention de l'Etat capitaliste est indispensable, sous des formes spécifiques, selon le niveau de développement atteint par la société. Au minimum, l'Etat lève l'obstacle foncier, ce que le capital privé est incapable d'assumer seul (il n'en a pas la légitimté) : l'Etat exproprie les propriétaires fonciers, pour cause « d'utilité publique ». Et très douvent l'Etat garantit aussi la valorisation du capital privé, qui se heurte généralement à de grandes difficultés : tantôt, l'Etat construit et finance par l'impôt les infrastructures, tantôt il garantit l'intérêt des emprunts lancés par les sociétés privées.

Plus précisément, il convient de distinguer deux procès :

1) Le procès de production/circulation du capital engagé dans la production des moyens de communication et de transport (routes, voies ferrées, ports, lignes de téléphone, etc.).

2) L'activité dont ce moyen de communication sera le support (par exemple, le transport des marchandises et des voyageurs pour le chemin de fer, route — le déplacement, le stockage des marchandises pour les installations portuaires, etc.). L'industrie des travaux publics n'est concernée que par le premier procès, la construction du support. Le second procès au contraire intéresse le promoteur, car l'ouvrage est pour lui un capital fixe, dont les formes de valorisation peuvent varier. Si le promoteur est un capitaliste productif (l'EDF par exemple qui commande un barrage ou une centrale thermique), la valeur de son capital fixe entre par fraction (l'amortissement » dans celle de son produit et reflue donc entre les mains du capitaliste avec la vente de son produit (dans notre exemple, l'électricité). Il en est de même dans le cas des compagnies de chemin de fer, pour lesquelles l'infrastructure des voies est une partie du capital fixe (à côté des bâtiments de gare et du matériel roulant) : la compagnie ne loue pas directement son réseau ferré, mais fait payer le transport des marchandises et des voyageurs. Mais le propriétaire du moyen de communication peut aussi faire payer directement l'usage de son produit (qui peut entrer dans la consommation improductive, ou être consommé productivement par un autre capitaliste) : ex. péage pour les autoroutes, redevances pour l'usage des installations portuaires, etc. Tout ceci présente une grande importance pour le propriétaire (ou « concessionnaire »), puisque le mode de consommation de son produit détermine en partie ses possibilités de valorisation, mais n'affecte pas directement l'entrepreneur des TP, dont le rôle s'achève en même temps que le chantier.

Comme pour le bâtiment, les conditions de l'activité des entreprises de TP donnent un rôle déterminant au capital de circulation : les entreprises de TP travaillent à la commande. Mais la nature physique des ouvrages et la nature de leurs promoteurs font que la structure des marchés est beaucoup plus concentrée que dans le bâtiment (malgré la pratique du fractionnement des marchés) — et ceci apparaît très tôt dans le développement du mode de production capitaliste. Les grands chantiers souvent répétitifs et l'expansion rapide de la demande solvable rendant rentable l'introduction des machines en remplacement du travail vivant, il en a résulté une concentration beaucoup plus grande de l'appareil de production que dans le bâtiment et une application plus large des découvertes scientifiques dans le procès de production. Cela ne veut pas dire évidemment que toutes les entreprises artisanales ont été éliminées — car les travaux publics recouvrent une multitude de productions dont certaines, par leur nature, donnent lieu à des commandes de faibles montant, pour lesquelles les petites entreprises demeurent concurrentielles.

Enfin, et cela va dans le même sens, l'activité de TP acquiert très vite un caractère international, avec l'extension de l'exportation des capitaux et la transformation de la France en une métropole impérialiste, finançant la construction de chemins de fer et d'autres grands travaux d'infrastructures dans le monde entier. Les entreprises de TP accompagnent souvent le capital financier dans ses conquêtes à l'étranger, elles s'engouffrent à sa suite, elles développent des fonctions d'engineering.

Le contraste est finalement frappant entre le secteur du bâtiment et celui des travaux publics. Le premier se développe sur une base étroitement nationale, le second à l'échelle mondiale : l'un occupe une position subordonnée dans la fourniture d'un bien destiné à la reproductoin de la force de travail, et dont le capital le plus avancé se désintéresse, l'autre est lié au capital financier, et participe à la production des conditions générales de l'accumulation du capital. Telles sont les raisons essentielles d'une évolution rapidement divergente. Un simple coup d'œil dans un annuaire des sociétés cotées en bourse est à cet égard édifiant. Parmi les sociétés de BTP existant aujourd'hui et créées avant 1914, on trouve presque uniquement des sociétés de TP. Et une bonne partie d'entre elles exercent dès l'origine une part importante de leur activité outre-mer.

(182) D'après L. Houdeville : *Pour une civilisation de l'habitat*, 1969, Les Editions Ouvrières, Paris.

(183) Nous nous appuyons largement dans tout ce sous-chapitre sur l'article de M. Pialoux, B. Theret : « Etat, classe ouvrière et logement social », *Critique de l'économie politique*, n° 9, octobre-décembre, 1979.

(184) Source : A. Hirsch : Le logement, dans A. Sauvy : « Historique économique de la France entre les deux guerres », 1969, Fayard, Paris. On trouve un résumé des principales interventions de l'Etat en matière de logement dans C. André et R. Delorme : *L'évolution des dépenses publiques en longue période et le rôle de l'Etat en France (1872-1971). Une interprétation.* 1980. Contrat CEPREMAP CORDES.

(185) Sur ce point, voir CEPREMAP : *Approches de l'inflation : l'exemple français* par J.P. Benassy, R. Boyer, R.M. Gelpi, A. Lipietz, J. Mistral, J. Munoz, C. Ominami. Contrat CEPREMAP-CORDES.

(186) Ces chiffres sont tirés de H. Goldet, F. Nicolas, M. Seruzier : « L'endettement des entreprises et des ménages de 1954 à 1974, *Economie et Statistique,* n° 73, décembre 1975.

(187) La hausse rapide du prix de vente des logements s'est d'ailleurs poursuivie après 1974, malgré la crise qui a frappé ce secteur (voir tableau ci-dessous).

**EVOLUTION DU PRIX DES LOGEMENTS VENDUS DANS LE SECTEUR LIBRE**

(en % par an)

| en francs au m² | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Paris | 5,1 | 10,9 | 17,6 | 14,8 | 11,1 | 11,7 | 11,9 |
| Province | 5,1 | 13,0 | 12,5 | 15,4 | 16,3 | 16,2 | 15,4 |
| Pour comparaison : Indice du coût de la construction | 5,9 | 8,3 | 15,7 | 13,2 | 11,6 | 9,4 | 8,7 |

**Source :** SSEE.

Ce comportement particulier des prix immobiliers est, pour l'essentiel, la conséquence de l'obstacle foncier. La limitation du sol constructible et l'appropriation privée dont il est l'objet, en empêchant la libre entrée des capitaux dans la sphère immobilière, raréfient l'offre de logements et font monter les prix à un niveau suffisant pour payer une rente au propriétaire foncier. Les prix immobiliers, et avec eux la rente foncière augmentent ainsi rapidement dans les phases d'essor du marché lorsque la demande s'accroît plus vite que l'offre. Mais la rente foncière, une fois cristallisée dans le prix du sol, acquiert une existence autonome, et se présente dans la pratique au promoteur comme un élément de son prix de revient, sur lequel il n'a guère de prise. Lors de la crise, le niveau élevé atteint par la rente dans la phase précédente constitue un obstacle à la baisse des prix immobiliers. Et cela d'autant plus que par la concentration croissante des sociétés de promotion, et par le poids dans la commercialisation des programmes des grandes centrales de vente, liées à des groupes financiers, le capital de circulation a acquis, dans une certaine mesure, la capacité de stabiliser ses marges dans les conjonctures défavorables — au prix du ralentissement ou de l'arrêt des nouvelles mises en chantier. Résultat de l'action de ces différents mécanismes : on observe une croissance particulièrement vive des prix immobiliers, tirés vers le haut par la demande solvable des couches moyennes et supérieures de la population.

(188) *Emploi, qualifications et croissance dans l'industrie.* Collections de l'INSEE E 68, septembre 1979.

M. Basle, J. Mazier, J.F. Vidal : « Croissance sectorielle et accumulation en longue période », 1979, *Statistiques et études financières,* n° 40.

(189) Radovan Richta : *La civilisation au carrefour,* 1974, Seuil, Paris. Voir aussi Freyssenet : *La division capitaliste du travail,* 1977, Savelli, Paris.

(190) J. Lafont et D. Leborgne : « L'immobilier et les processus inflationnistes », *Plan Construction,* juillet 1977.

(191) Selon des modalités d'ailleurs assez complexes, du fait de la rente foncière, nous avons traité de cette question dans notre étude « Immobilier et processus inflationnistes ». *Plan Construction,* (1977). Voir notamment le chapitre II.

(192) Cf. Le présent rapport, 1re partie.

(193) Voir les études du CEREQ, en particulier Françoise Amat : *Les relations entre l'organisation des entreprises et la répartition des tâches relatives aux techniques mises en œuvre sur les chantiers.* Rapport CEREQ, février 1978. Myriam Campinos : « Recherche sur les facteurs explicatifs de la structuration du travail — application au travail ouvrier dans le gros œuvre du bâtiment ».

(194) Comme le montre l'exemple du Japon. Voir H. Provisor : « Japon : un projet révolutionnaire relatif à la maison individuelle ». *Etudes et notes d'information de la DBTPC,* novembre 1977.

(195) C'est même parfois l'inverse. Cf. Monique Vrain : « La préfabrication réduit-elle les coûts de la construction ?. *Etudes et notes d'information de la DBTPC,* mai 1977.

(196) Cette progression est la conjonction de deux phénomènes : 1°) le passage dans la catégorie « artisanale » d'entreprises qui employaient plus de 10 salariés en 1973 et 2°) la création nette d'entreprises artisanales. Ce dernier phénomène est de beaucoup prépondérant.

(197) Dans le gros-œuvre, le taux de défaillance sur 4 ans (de 1974 à 1977) a été le plus élevé pour les entreprises de 200 à 500 salariés : il atteint 21,3 % ; la proportion tombe à 10,7 % pour les entreprises de plus de 500 salariés. Dans le second-œuvre, c'est la catégorie 100 à 200 salariés qui a été la plus touchée : 19 % de défaillances ; elle devance légèrement les entreprises de 200 à 500 salariés (18 %). Voir : Clément Cohen « Les défaillances des entreprises de bâtiment et de travaux publics ». *Etudes et notes d'information de la DBTPC.*

(198) Nous reviendrons dans le chapitre IV sur l'évolution de l'artisanat au niveau régional. Ce secteur concerne en effet actuellement 680 000 personnes actives, il joue donc un rôle important dans l'équilibre de l'emploi.

Il est clair que l'artisanat, pris dans son ensemble, a bénéficié de l'évolution de la structure des marchés (croissance de l'entretien et de l'amélioration de l'habitat, du secteur de la maison individuelle). On peut s'interroger sur le caractère durable de cet avantage. Déjà, la concurrence des constructeurs de maisons individuelles se fait plus vive et modifie le mode d'intervention de l'artisanat : développement de la sous-traitance et du groupement des artisans en GIE plus ou moins stables. Ces changements demeurent cependant limités, dans la mesure où la nature et l'organisation du procès de travail n'en sont guère affectés. Il en serait autrement si l'industrialisation de la maison individuelle faisait des progrès décisifs.

(199) Cf. *le Bulletin mensuel d'information de la Société générale,* novembre 1978.

(200) Le mouvement de restructuration touche aussi les entreprises de plus de 1 000 salariés, et se traduit par le renforcement du poids des grands groupes. Francine Benguigui « Les grandes entreprises du bâtiment : évolution structurelle de 1970 à 1976 » (rapport DBTPC, bureau des analyses de structure) cite ainsi le cas de Labalette, Stribick et Schwart-Haumont, passés sous le contrôle de la SAE ; de Truchetet Tanzini, sous contrôle de la Spie Batignolles. En outre, certaines agences de Bacci et Billiard ont été reprises en location-gérance, respectivement par CITRA-France (Spie) et par les filiales bâtiment de Campenon Bernard. Au total, plus du tiers des entreprises de gros-œuvre employant plus de 1 000 salariés en 1970 ont été restructurées entre 1970 et 1976. Mais, comme le note l'auteur, ces restructurations n'entraînent pas une concentration de l'appareil de production « car les fusions de grandes entreprises sont compensées par l'éclatement de très grandes entreprises en 2 ou plusieurs grandes sociétés ».

(201) Nous n'entendons pas pour autant minimiser l'importance — bien réelle — des problèmes techniques que soulève l'industrialisation de la construction. Nous disons seulement qu'à elle seule la technique ne peut rien résoudre, car les obstacles à l'industrialisation sont d'abord de nature économique.

(202) GMF, le plus important promoteur français de maisons individuelles, détient une part de marché voisine de celle des maisons Phénix.

(203) « Les effets de l'évolution des techniques sur le travail dans le gros-œuvre du bâtiment ». *Note d'information du Centre d'études et de recherches sur les qualifications,* n° 43, 10 septembre 1977.

(204) Les profils de tâches des personnels de chantier dans le gros-œuvre du bâtiment. *Note d'information du CEREQ,* n° 55, septembre 1979.

(205) P. d'Hugues, G. Petit, F. Rerat : « Les emplois industriels - nature, formation, recrutement », *Cahiers du Centre d'études de l'emploi,* n° 4, 3e trimestre 1973. L'échantillon comprend 5 entreprises : gros-œuvre (4 000 salariés) ; couverture plomberie (300 salariés) ; peinture (100 salariés) ; construction métallique (fabrication et pose : 300 salariés) ; installation d'électricité (270 salariés).

(206) Le CEE caractérise de la manière suivante la catégorie des ouvriers « spécialisés qualifiés » :

« L'ouvrier n'a pas la maîtrise d'un métier ; il a le même genre de fonction qu'un ouvrier spécialisé (réglages de position par des appréciations visuelles directes et précises, exécution de gestes simples avec dextérité). Cependant, il est classé, et payé comme un ouvrier qualifié, car il a des qualités propres justifiant un tel classement.

Le distinguent de l'ouvrier spécialisé, soit sa responsabilité, soit la variété des opérations à effectuer, soit le fait qu'une des opérations effectuée est très difficile. Les qualités spécifiques demandées sont le plus souvent sensorielles, rarement intellectuelles.

L'adaptation au métier s'est faite dans l'entreprise en quelques mois ; elle a rarement exigé une formation théorique préalable. En principe, peu d'ouvriers de cette catégorie, même chez les jeunes, ont le CAP (certificat d'aptitude professionnelle). La plupart sont recrutés le plus souvent par des méthodes propres à l'entreprise. » (p. 19).

(207) On peut voir encore, sur cette question, R.E. Verhaeren : *Immigration et force de travail dans le BTP.* Contrat IREP-CORDES, septembre 1976.

(208) Université d'Aix-Marseille : *Répartition des postes et segmentation du marché du travail - Le cas du BTP,* par M. Anselme, N. Sultan, H. Tandjaoui, R. Weisz. Contrat DGRST, novembre 1978.

(209) Certains chiffres des tableaux 17 et 18 nous semblent surprenants, et d'ailleurs contradictoires avec les résultats d'enquêtes antérieures. Ainsi le pourcentage des techniciens d'installations — il s'agit des techniciens qui sont chargés de surveiller les fabrications en continu automatisé et qu'on rencontre surtout dans la sidérurgie, la chimie et les matériaux de construction — nous paraît anormalement élevé chez les petites entreprises du BTP. Il y représenterait en effet 0,47 des effectifs salariés ; en revanche, l'enquête de 1972 avance le chiffre, à notre avis plus plausible, de 0,1 à 0,2 %. En ce qui concerne les techniciens de l'organisation du travail, c'est l'ensemble du BTP qui nous semble surévalué ; là encore, l'enquête de 1972 fournit une proportion bien inférieure — 0,1 à 0,2 % selon la catégorie de taille, au lieu de 0,4 à 0,7 % dans l'enquête de 1977. Ces différences sont appréciables, mais elles ne modifient pas nos conclusions.

(210) Voir P. Trogan : « Croissance régulière de l'emploi dans les activités d'études et de conseils ». *Economie et Statistique,* n° 93, octobre 1977.

(211) Voir P. Mormiche : « Chômage et qualification dans les régions ». *Economie et Statistique,* n° 119, février 1980.

(212) Nous reprenons dans ce paragraphe les principaux éléments de la note de M. Vrain « La main-d'œuvre dans le BTP », *Etudes et notes d'information de la DBTPC,* juin 1973.

(213) Ces données sont tirées de E. Vlassenko : *Données complémentaires sur la structure des salaires dans l'industrie en 1972,* les Collections de l'INSEE, M. 51, décembre 1975.

(214) Nous reprenons ici la typologie régionale établie par A. Lipietz : *La dimension régionale du développement du tertiaire,* contrat DATAR, février 1978, qui distingue trois et même quatre catégories de régions :

I - Celles présentant un fort environnement technologique, avec des liens étroits entre les centres d'affaires, les centres d'ingénierie et les établissements de recherches et d'enseignement technologique et scientifique. Les « externalités » (par rapport aux branches) y sont intenses, et la valeur de la force de travail, ainsi que la part de la fraction qualifiée de la main-d'œuvre, y sont importantes.
II - Celles qui présentent une densité de main-d'œuvre qualifiée (techniciens, ouvriers professionnels), ce qui suppose une tradition industrielle correspondant au moins au stade de la grande industrie, et une valeur moyenne de la force de travail. S'y développent les activités de fabrication (ouvriers qualifiés).

III - Celles qui présentent des réserves de main-d'œuvre que l'on peut considérer comme non qualifiées et à très basse valeur de reproduction, parce qu'elles sont produites par la dissolution d'autres modes ou par le déclin d'industries obsolescentes correspondant à un stade antérieur de la division du travail. S'y développent les activités de montage (OS).

A la limite, on pourrait même distinguer des régions de *type IV*, où l'exode rural a déjà été poussé si loin, dans la phase de l'articulation externe, que plus aucune industrialisation moderne n'est possible. Ces régions ont une « vocation » tertiaire bien particulière : tourisme et camps militaires » (p. 30-31).

(215) Voir sur ce point l'étude de J.-P. Gaudin et J.-L. Destandau : *L'emploi tertiaire et les régions*, BERU, 1975.

(216) Contrairement à une idée répandue qui voudrait que les jeunes préfèrent le secteur tertiaire à l'industrie, il apparaît que « les entrées (dans les secteurs) en provenance de la scolarité et du service militaire se répartissent entre les secteurs proportionnellement aux effectifs de ces derniers ». M. Castellan : « Comptes socio-démographiques : l'exemple des emplois et de la mobilité intersectorielle ». *Economie et Statistique*, n° 75, février 1976.

(217) S. Gorse : *Les travailleurs étrangers dans le secteur du bâtiment et des travaux publics*, rapport CORDES, décembre 1972.

(218) R.E. Verhaeren : *Immigration et force de travail dans le BTP*. Contrat IREP-CORDES, septembre 1976.

(219) Ce rapport « université Aix-Marseille (1978) avance encore une autre explication du niveau élevé de la mobilité inter-entreprise dans le BTP : « Une certaine mobilité inter-entreprise semble inévitable et apparaît souvent comme le facteur qui permet l'apprentissage complet d'un métier. Ainsi, l'instabilité et l'insécurité d'un emploi ne peuvent servir de critère généralisable pour la détermination des emplois secondaires, puisqu'un certain turnover apparaît quelquefois nécessaire à l'acquisition d'une formation et par là-même à la primarisation d'un travailleur » (p. 139). Evidemment ce type de mobilité ne concerne que le secteur traditionnel de la construction.

(220) Voir F. Rerat : « Le rôle de l'intérim dans l'industrie », *Economie et Statistique*, n° 112, juin 1979.

(221) L'étude du bureau d'études régionales de Basse-Normandie : « Dossier spécial bâtiment-génie civil ». *Données économiques et sociales de Basse-Normandie*, n° 10, 2e trimestre 1979) fournit, sur ce point en particulier, de précieux renseignements. Elle fait apparaître en effet que 35 % des marchés publics supérieurs à un million de francs et recensés en 1975, 1976 et 1977 dans la région sont traités par des entreprises n'ayant pas d'agence (de 10 salariés et plus) en Basse-Normandie. Et l'auteur de l'étude observe justement que « ce n'est pas sans avoir de conséquences sur la mobilité du travail dans cette branche d'activité (des établissements étant créés et disparaissent au rythme des chantiers) p. 65.

(222) J. Wisniewski : « Des agences de location de main-d'œuvre au bâtiment : accidents mal connus », *Hommes et migration*, n° 874, décembre 1974.

(223) « La main-d'œuvre dans le bâtiment et les travaux publics », supplément n° 11-183 au Bulletin *Statistiques de la Construction*, DBTPC, juillet-août 1974.

(224) Cité par R.E. Verhaeren, op. cit., p. 41.

(225) Voir M. Castellan : « Comptes socio-démographiques : l'exemple des emplois et de la mobilité intersectorielle », *Economie et Statistique,* n° 75, février 1976. Les tableaux 17 et 18 sont tirés de cet article très éclairant.

(226) Ces chiffres sont empruntés à l'article de O. Villey : « La main-d'œuvre étrangère et la crise en France », *Travail et Emploi,* n° 4, avril 1980.

(227) Voir R.E. Verhaeren, op. cit., p. 152 à 155.

(228) Ainsi, les marchés d'entretien sont largement ouverts aux artisans et aux petites entreprises, vu l'absence d'économies d'échelle et de perspectives d'industrialisation (il y a néanmoins une tendance à l'emploi de nouveaux matériaux et au remplacement standard) ; la construction de logements nécessite peu de technicité. les opérations ont un caractère répétitif : c'est par suite une terrain d'action privilégié des PME — qui sont poussées à se regrouper pour les chantiers de grande dimension ; sur le marché des maisons individuelles, on observe l'intervention de différents acteurs (artisans, constructeurs spécialisés, promoteurs) : la maison « personnalisée » du patron ou du cadre supérieur est en général construite par un artisan ou une petite entreprise, le village de maisons individuelles où réside le cadre moyen est l'affaire du promoteur ou du constructeur sur catalogue, ce qui n'exclut d'ailleurs pas l'intervention de l'artisan en sous-traitance ; les chantiers routiers sont exécutés le plus souvent par les agences des grands groupes ; les ouvrages spécialisés — certains bâtiments industriels, certains ouvrages de travaux publics — exigeant une grande technicité, des fonctions d'ingénierie-bureaux d'études développées, ne sont accessibles qu'aux plus grandes entreprises de BTP, etc.

(229) Pour une analyse des différentes formes de sous-traitance dans le cas de l'artisanat du bâtiment, voir J. Lafont et D. Leborgne : « L'artisanat du bâtiment : un monde en transition, *Economie et Statisique,* n° 55-56, avril-mai 1974.

(230) Ces deux formes de sous-traitance sont différentes dans leur principe. En effet, dans le premier cas, la grande entreprise abandonne à une entreprise moyenne des travaux qu'elles est parfaitement qualifiée pour réaliser, mais qui excèdent temporairement ses capacités de production : on peut parler à ce propos de « sous-traitance de capacité ». En revanche, dans le second cas, on a affaire à une « sous-traitance de spécialisation », l'entreprise de gros-œuvre donneur d'ordre ayant recours à des sous-traitants pour la partie second œuvre des chantiers.

(213) Une enquête, portant sur les établissements du BTP (d'origine régionale ou extra-régionale) de plus de 50 salariés créés en Lorraine entre 1968 et 1973, semble confirmer ce que nous avançons. Dans ces établissements (qui sont sans doute, dans leur majorité, des agences ou des filiales d'entreprises plus grandes, puisqu'ils n'existaient pas en 1968), les qualifications sont sensiblement inférieures à la moyenne :

**REPARTITION DES EMPLOIS PAR QUALIFICATION (en %)**

| | Etablissements récents | Moyenne des établissements de plus de 50 salariés |
|---|---|---|
| Cadre de la production | 1,2 | 1,6 |
| Cadre des services | 1,2 | 1,4 |
| OQ | 48,3 | 51,8 |
| OS + manœuvres | 26,7 | 23,5 |

**Source :** Le Nouvel Economiste.

On observera que la baisse de qualification ne concerne pas seulement le tertiaire, mais aussi les emplois ouvriers.
*L'emploi en région.* Collections de l'INSEE, série R, n° 30, février 1978, p. 143.

(232) Noël, 1974.

(233) Voir Lafont et D. Leborgne, op. cit., 1974.

(234) Source : Répertoire informatique des métiers.

(235) On peut avancer encore une hypothèse : l'organisation du travail qui prévaut dans les grandes entreprises du bâtiment, nombreuses dans ces régions, a entraîné la disparition de l'ouvrier « artisanal » et un appauvrissement des tâches s'accompagnant d'une certaine spécialisation de la main-d'œuvre qualifiée. De là sans doute une diminution de la proportion d'ouvriers susceptibles de s'établir à leur compte.

(236) Cf. J.-F. Langumier : *Péri-urbanisation et aménagement du territoire,* SESAME-DATAR, novembre 1979.

(237) Voir l'étude de J.-F. Langumier, op. cit., p. 38.

(238) Pour une analyse des GIE du bâtiment en 1975 et 1976, on peut se reporter à l'étude du CREDOC :*Les GIE dans le bâtiment,* par Ligier et Tabouret, 1979, les auteurs montrent que les groupements se constituent principalement dans la région où la construction est en essor et où la concurrence est vive.

(239) Pour une description plus approfondie du tissu industriel et du tertiaire de la région Rhône-Alpes, on peut se reporter à l'étude du BERU (note 215).

(240) Voir « Rétrospective régionale du bâtiment et des travaux publics, 1970, 1973 », *Etudes statistiques de l'Equipement,* n° 35, 1977.

(241) D'après V. Bricquel : « Dépendance et domination économique interrégionales », *Economie et Statistique,* n° 80, juillet-août, 1976.

(242) C'est de ce montre l'enquête déjà citée sur les établissements de plus de 50 salariés créés en Lorraine entre 1968 et 1973 : les établissements récents ont une structure de qualifications inférieurs à la moyenne.

(243) Cet « attachement », on l'a vu, est très relatif : la main-d'œuvre française elle-même est très mobile, et très souvent l'ouvrier qui quitte une entreprise de BTP quitte ce secteur d'activité pour l'industrie.

(244) Il serait évidemment d'un grand intérêt de pouvoir disposer de statistiques précises sur ce point. Les données globales pour la France entière, aggrègent des mécanismes disparates et ne permettent d'appréhender que leur résultante. Des comptes socio-démographiques régionaux, construits sur le même principe que ceux que Castellan a établis pour la France entière, mettraient sans doute en évidence plusieurs types de régions, se distinguant par les formes et l'intensité de la mobilité inter-sectorielle de la force de travail, des « échanges » avec le chômage, des phénomènes migratoires, etc. Cela contribuerait à améliorer la connaissance du fonctionnement des marchés du travail.

(245) Des monographies régionales — portant par exemple sur une région de l'Ouest et une région du Sud — seraient les bienvenues pour cerner précisément l'incidence des divers types de bassins de main-d'œuvre sur la division du travail sur les chantiers et partant, sur la structure des qualifications. Pour éliminer l'influence des autres facteurs, il faudrait considérer des entreprises de dimensions voisines et opérant sur des marchés comparables.

(246) Source : Maryse Huet et Liliane Kasparian : *Emploi salarié par région an 31-12-1977.* Collections de l'INSEE, série D, n° 69, octobre 1979.

(247) R. Salais : « Analyse des mécanismes de détermination du chômage ». *Economie et Statistique,* n° 93, octobre 1977.

Par son approche en terme de flux, cette étude permet de cerner l'impact de la mobilité des entreprises et des établissements sur le chômage global ; en particulier, elle rattache la montée du chômage « structural » de la seconde moitié des années 60 au mode de décentralisation industrielle qui s'est alors développé, liant la création d'un établissement à la suppression d'un autre, situé dans une autre région. D'une part, la fermeture des établissement met en chômage des actifs ; d'autre part, la création d'un nouvel établissement dans une zone où sévit un sous-emploi latent, attire sur le marché du travail des actifs potentiels, dont le nombre peut dépasser celui des emplois créés. D'où un

phénomène en apparence paradoxal : la croissance du chômage accompagne dans certaines régions celle de l'emploi.

(248) P. Mormiche : « Chômage et qualification dans les régions », *Economie et Statistique* n° 119, février 1980.

(249) Les données du tableau 39, tirées de la nouvelle série des statistiques de l'UNEDIC, partent du 31-12-1974, faute de rétrapolation pour les années antérieures. Cette nouvelle série est calculée sur les résultats de l'exploitation du sondage au 1/5 (lieu de travail) du recensement de 1975.

(250) Ces chiffres sont tirés de Mormiche, op. cit. Cet article montre, entre autres, qu'il n'y a pas de lien mécanique entre le taux de chômage dans une région et les difficultés de reclassement. C'est dû, pour une large part, à la montée des formes d'emploi précaires — intérim dans les régions industrielles du Nord et de l'Est, contrats à durée déterminée dans l'Ouest et dans le Sud-Ouest principalement — qui imposent aux travailleurs une mobilité accrue et augmentent les taux de chômage (les flux, pas nécessairement la durée) dans les régions où l'emploi précaire connaît le plus grand développement.

(251) Voir J.-C. Deville : « Près d'un français sur dix a changé de région », *(Economie et Statistique,* n° 107, janvier 1979) notamment le tableau 4 p. 11, qui fait apparaître une inversion des mouvements migratoires au cours de la vie des individus.

(252) P. Carrière, M. Catin, J. Lamande dans « Evolution de la situation économique des régions françaises de 1972 à 1977 » *(Economie et Statistique,* n° 100, mai 1978 observant que le taux de croissance de l'emploi salarié total dans les différentes régions a diminué moins fortement depuis le début de la crise que le taux de croissance de l'emploi salarié industriel, en concluent : « Il existerait donc une dynamique propre des activités régionales (BTP, commerces et services) qui amortirait les variations de l'emploi industriel ». Cette affirmation n'est vraie que globalement ; en réalité, chacune des composantes de l'emploi salarié non industriel a ses propres lois de localisation. Le BTP, pour sa part, loin d'amortir les variations de l'emploi industriel, les a sensiblement amplifiées, du moins jusqu'à la fin 1977.

(253) C. Thelot : « Le fonctionnement du marché de l'emploi : l'exemple des Pays de la Loire », *Economie et Statistique,* n° 69, juillet-août 1975.

(254) Calculant l'évolution de l'ensemble : emploi + DEFM entre 1974 et 1976, H. Passeron : « Les régions face à une croissance ralentie », *(Economie et Statistique,* n° 101, juin 1978) observe globalement une réduction des migrations d'actifs. « Mais, ajoute-t-il, la façade méditerranéenne s'écarte notablement de se schéma : la très forte attirance exercée par ces régions ne semble guère avoir souffert des taux de chômage pourtant très élevés. Il est vrai que ces zones sont aussi celles où l'emploi a le moins régressé. »

# Quatrième partie : Machine-outil

(255) Voir Ph. Gazier « Machines-outils : doléance contre les cahiers de charge », *Le Nouvel Economiste,* n° 171, 19-02-79.

(256) Voir le rapport « Machines-outils », *Etudes de politique industrielle,* n° 13, la Documentation française, 1976.

(257) Ph. Gazier « Machine-outil » enfin des actes ? », *(Entreprise,* 13-06-75) attribue à J. Wilkinson la construction il y a deux siècles de l'aléseuse à cylindre qui permit de construire la machine à vapeur de Watt.

(258) Voir note d'information du CEREQ, n° 39 : *L'usinage des métaux par électro-érosion,* 1977.

(259) Voir note d'information du CEREQ, n° 7, *Les machines-outils à commande numérique,* 1972.

(260) Voir *Le Monde,* 13-01-1980.

(261) Voir D.F. Noble : « Social choice in Machine Design : the Case of Automatically Controlled Machine Tools », in A. Zimbalist, Ed. Case studies on the labour process, Monthly Review Press, New-York/London, 1979.

(262) Le « record-playback » mis au point vers 1946 par General Electric et Gisholt permet d'obtenir la répétition d'une séquence d'opérations.

(263) Voir la note du CEREQ, n° 7 et D.F. Noble, op. cit.

(264) Voir Y. Barou, M. Dolle, C. Gabet, E. Wartenberg : *Les performances comparées de l'économie en France, en RFA et au Royaume-Uni,* Collections de l'INSEE, E. 58, 1979.

(265) On distingue : les machines-outils travaillant par enlèvement de métal (MOE) : tours, rectifieuses, fraiseuses, etc. les machines-outils travaillant par formage du métal (MOF) : presses, machines à emboutir, laminer, forger, étirer, profiler..

(266) Cf. *La voix du Nord,* 21-09-1979.

(267) Les chiffres cités dans ce chapitre sont tirés du rapport « Machines-outils », op. cit. et de la documentation SCFMO.

(268) A. Valeyre « Emplois et régions. La polarisation de l'emploi dans l'espace français. » *TRP,* n° 75, 1978, la Documentation française.

(269) Voir A. Lipietz : *Le capital et son espace,* 1977, F. Maspéro, Paris et « La dimension régionale du développement du tertiaire », *TRP,* n° 75, 1978, la Documentation française.

(270) Sources : 1974 : Enquête UFB Locabail, 1978 : SCFMO.

(271) *Le Monde,* 30 janvier 1980.

(272) Chiffres 1976.

(273) *Le Monde,* 12 août 1980.

(274) Voir M. Aglietta, A. Orléan, G. Oudiz : « L'industrie française face aux contraintes de change », *Economie et Statistique,* n° 119, février 1980.

(275) D'après des sources SCFMO, de 1974 à 1978, la machine-outil à métaux allemande a perdu 11 % de ses effectifs, la production a baissé de 10,5 %, les exportations ont reculé de 18 % (en poids).

(276) Voir Y. Barou, M. Dolle, C. Gabet, E. Wartenberg : *Les performances comparées de l'économie en France, en RFA et au Royaume-Uni,* Collections de l'INSEE, E. 58, 1979.

# Table des matières

## Document 1

**LE REDEPLOIEMENT INTERNATIONAL DES GRANDES ENTREPRISES INDUSTRIELLES** . . . . . 49

Avertissement . . . . . 51

PREMIERE PARTIE : **LE REDÉPLOIEMENT DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE : ÉLÉMENTS D'APPROCHE MACRO-ECONOMIQUE** . . . . . 56

I - Le redéploiement des échanges extérieurs de l'industrie française . . . . 65

II - L'évolution récente des investissements français à l'étranger . . . . . 80

III - Le rôle des grands groupes dans le redéploiement industriel : quelques indications 90

IV - Le redéploiement dans les trois grands secteurs de l'industrie . . . . . 105

DEUXIEME PARTIE : **LES ENSEIGNEMENTS DE SIX MONOGRAPHIES**

I - Les caractéristiques de l'internationalisation des groupes étudiées dans les années 1970 . . . . . 106

II - Les liens entre restructuration en France et internationalisation des groupes industriels : tendances récentes et perspectives d'avenir . . . . . 110

III - Les conséquences sur l'emploi en France . . . . . 119

*Annexes* . . . . . 127

## Document 2

**REDEPLOIEMENT INDUSTRIEL ET ESPACE ECONOMIQUE : UNE ETUDE INTERSECTORIELLE COMPARATIVE** . . . . . 131

INTRODUCTION . . . . . 133

PREMIERE PARTIE : **DIMENSION DU « REDEPLOIEMENT »** . . . . . 135

**I - Approche méthodologique** . . . . . 137

**II - L'accumulation intensive** . . . . . 140
1) Le fordisme . . . . . 140
2) La dimension sectionnelle . . . . . 141
3) Transformations du rapport salarial . . . . . 142
4) Dimension sectorielle . . . . . 143
5) Dimension internationale . . . . . 144

**III - Les régimes d'accumulation de la France d'après-guerre** . . . . . 146
1) Analyse sectionnelle . . . . . 146
2) Dimension sectorielle . . . . . 149
3) Dimension internationale . . . . . 154

**IV - Commerce international et redéploiement** .. 159
1) L'expérience séculaire .. 159
2) L'effort d'adaptation sectorielle dans la crise actuelle .. 167
3) Emploi et productivité dans la crise : une comparaison internationale .. 171
4) Conclusion provisoire .. 177

**V - Segmentation et régionalisation du marché du travail** .. 178
1) Dimension régionale des qualifications .. 179
2) La « segmentation » du marché du travail .. 185
*a) Le débat théorique*
*b) Le « segment périphérique » en France*
3) Marché du travail et internationalisation : quelques questions .. 194

DEUXIEME PARTIE : **L'AUTOMOBILE** .. 197

**I - Le fleuron du fordisme** .. 199

**II - Les nuages qui s'amoncellent** .. 207
1) La rupture de la logique fordiste à l'échelle mondiale .. 209
2) L'exaspération de la concurrence .. 211
3) Les mutations dans le processus productif .. 216

**III - Une menace pour l'emploi en France : la délocalisation** .. 219
1) La logique de la délocalisation .. 219
2) La situation actuelle dans le Sud et l'Est européens .. 222
3) Les perspectives .. 224

**IV - Le redéploiement régional sur le territoire français** .. 226

**V - La sous-traitance dans l'automobile : « dualisme » ou spécialisation ?** .. 233
1) Constat et analyses .. 233
2) Le rapport de forces dans l'industrie automobile française .. 235
3) L'avenir des équipementiers .. 237

**Conclusions** .. 239

TROISIEME PARTIE : **LE BATIMENT ET LES TRAVAUX PUBLICS** .. 241

**I - Une brève analyse historique** .. 243
1) L'industrie du bâtiment au XIX[e] siècle : une évolution lente entrecoupée de quelques brèves poussées largement reliées à la spéculation immobilière .. 243
2) L'entre-deux-guerres : des changements très limités dans l'appareil de production .. 253

**II - Les tendances récentes du développement du BTP** .. 257
1) La place du BTP dans le régime d'accumulation intensive .. 257
2) Le bâtiment depuis la crise de 1974 : quelques premiers éléments .. 270

**III - Les caractéristiques de la force de travail dans le BTP** .. 278
1) Maintien d'un artisanat nombreux .. 278
2) Importance du travail qualifié sur chantier et segmentation .. 280
3) Atrophie des emplois tertiaires intégrés .. 284
4) Les traits essentiels de la main d'œuvre ouvrière dans le BTP .. 287
5) Conclusion : quelques éléments de différenciation régionale .. 287

**IV - La dimension régionale du développement du BTP** .. 300
1) Un appareil de production très typé régionalement .. 300
2) Les flux inter-régionaux de travaux, indice d'une hiérarchie régionale .. 313
3) Les disparités inter-régionales des qualifications dans le BTP .. 322
4) L'évolution de l'emploi salarié et du chômage dans les régions .. 330

**Conclusion** .. 340

QUATRIEME PARTIE : **LA MACHINE-OUTIL** .. 343

**I - La spécificité de l'industrie de la machine-outil** .. 347
1) L'incorporation de la compétence industrielle .. 347
2) L'évolution de la machine-outil et ses conséquences en aval .. 349

3) Les perspectives de l'automatisation .. 351
4) L'exemple américain .. 352

**II - La machine-outil dans la filière mécanique mondiale** .. 354
1) Le développement inégal des sous-secteurs des industries mécaniques 354
2) La machine-outil dans le monde à la veille de la crise .. 355

**III - La machine-outil française en crise** .. 363
1) Structure du secteur .. 363
2) Emploi et qualification .. 365
3) Rentabilité .. 368
4) Production, échanges et mises en service .. 369
5) La répartition régionale .. 372

**IV - La politique industrielle** .. 375
1) La machine-outil et les secteurs clients .. 375
2) Le cas de la commande numérique ou le processus de sous-développement 376
3) Le contre-exemple : Renault-Machines-Outils .. 380

**V - Perspectives et conclusion générale** .. 382
1) En France .. 382
2) Les vieux géants et les jeunes loups .. 384

**Complément machine-outil** .. 388

**CONCLUSION GENERALE** .. 397

NOTES .. 405

Première partie .. 405

Deuxième partie .. 412

Troisième partie .. 419

Quatrième partie .. 430

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
83 L'enjeu péri-urbain : activités, mode de vie

**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° 203 - 3e trimestre 1982

# AMENAGEMENT DU TERRITOIRE

LA DOCUMENTATION FRANÇAISE
29-31 QUAI VOLTAIRE 75340 PARIS CEDEX 07
TÉL. : 261.50.10 – TÉLEX : 204826 DOCFRAN PARIS

Prix: 140 F

DF 336
ISBN: 2.11.000798.2