

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 « déconcentration » 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 décréue des effectifs : le bâtiment et l'automobile. A l'origine de cette décréue, 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 prospérerait 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 une 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. Sallols, *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 précapitalistes (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 sectionnelle 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 activités 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 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 dégageant 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 et compétitivité : enjeux de politique industrielle », Annales des Mines, janvier 1980.

(***) Voir R. Salais, « Les besoins d'emplois », Revenu Economique n° 1, janvier 1978. Après avoir montré le caractère pervers (en matière d'emploi) des restructurations par fermetures d'entreprises, l'auteur condamne le « recentrage défensif sur certains créneaux » et prône une « diversification 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 obsolètes. 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...