



HAL
open science

Faillites, licenciements et crise : analyse économique 1968-1979

Luc Marco

► **To cite this version:**

Luc Marco. Faillites, licenciements et crise : analyse économique 1968-1979. 2021, 978-2-903628-00-0.
hal-03161378

HAL Id: hal-03161378

<https://sorbonne-paris-nord.hal.science/hal-03161378>

Submitted on 6 Mar 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Luc MARCO

**FAILLITES
LICENCIEMENTS
ET CRISE**
analyse économique
1968-1979

* **BOUSSAC** * **LIP** *
* **MANUFRA** *
* **TERRIN** *

ÉDI-GESTION

**FAILLITES
LICENCIEMENTS
ET CRISE**

DU MÊME AUTEUR

Chez le même éditeur

Le jugement des pairs, histoire de la diffusion d'un classique de la pensée économique, Paris, 2003.

Le premier plan d'affaires : Prudent Le Choyselat, 1569-1615, Paris, 2015 (éd. bilingue).

Homo gestor I, histoire de l'édition gestionnaire francophone, 1486-1914, Castres, 2018.

Guide de gestion de la division agricole d'International Harvester France, Castres, 2019.

Propos de Barenton, d'Auguste Detœuf, vol. 1^{er} des œuvres complètes, Castres, 2019.

La démographie des firmes industrielles en France, 1974-1980, Castres, 2020.

Chez d'autres éditeurs

La montée des faillites XIX^e-XX^e siècle, Paris, L'Harmattan, 1989.

Les revues d'économie : genèse et actualité, 1751-1994, L'Harmattan (coll.), 1994.

Entrepreneur et décision, Paris, Eska (avec E.-M. Hernandez), 2005.

Petit dico d'économie et de management de la santé, PUF (avec H. Bui Quang), 2006.

L'organisation du travail, Paris, L'Harmattan (avec S. Mihaylova), 2016.

Le flux économique des faillites en France, 1820-1984, Generis Publishing, 2020.

Direction de revues scientifiques

Vie et Sciences Economiques (1985-1995), Paris, Éditions de l'ANDESE, trimestriel.

Bulletin de l'Association Charles Gide pour l'étude de la pensée économique (1988-1994).

Sciences de la Société (1992-2000), Toulouse, Editions du LERASS, quadrimestriel.

Management et Sciences Sociales (2005-2011), Paris, Edi-Gestion, semestriel.

Revue d'Histoire et de Prospective du Management (2014-2019), Saint-Denis, puis Castres, Edi-Gestion, semestriel.

© EDI-GESTION et Luc MARCO, 2021.

Première édition : 1981 ; Deuxième édition : 2021.

ISBN : 978-2-903628-00-0

LUC MARCO

*Professeur émérite de Sciences de Gestion
Université Sorbonne Paris Nord*

FAILLITES
LICENCIEMENTS
ET CRISE

Analyse économique
1968-1979

2^e édition

*

Castres
ÉDI-GESTION
2021

AVERTISSEMENT

Le mémoire de DEA (diplôme d'études approfondies)¹ en sciences économiques, dont est tiré ce livre, a été rédigé dans la villa de mes parents au nord de Miami, dans une cité appelée "Cooper City", durant les mois de juillet et d'août 1979. Il s'intitulait : *De la crise en France*, en hommage aux écrivains du début du XIX^e siècle, quand cette forme de titre était à la mode. La première version était accompagnée de la citation suivante :

*Without tolerance,
writing is a kind of art of war.
Being too indulgent,
it remains a lax game.*

Ce qui peut se traduire par :

Sans tolérance,
écrire est une sorte d'art de la guerre.
Etant trop indulgent,
il reste un jeu laxiste.

Cela étant, l'Université de Nice, via sa Faculté de Droit et des Sciences économiques, ne donne ni approbation ni réprobation aux idées contenues dans ce mémoire et donc dans ce livre. La version originale faisait 200 pages au total (184 + XVI). Celle-ci atteint aussi les 200 pages. Le format est le même pour les deux versions : le A 4, en raison des nombreuses illustrations graphiques qui sont plus lisibles sous ce grand format. Les auteurs anciens l'avaient bien compris, qui utilisaient des formats encore plus grands, allant jusqu'à l'in-folio. Une histoire des formats des livres d'économistes et de gestionnaires reste encore à faire².

LM, printemps 2021.

¹ La liste des matières et des examens figure dans le tableau 0 ci-dessous, page 8.

² Michel Marion, *Collections et collectionneurs de livres au XVIII^e siècle*, Université Paris 4, thèse, 1994 ; Charles Mortet, *Recherches historiques sur le format des livres*, Paris, Champion, 1925 ; Edouard Rouveyre, *Du format des livres : du collationnement des livres*, 1899 ; Gustave Schelle, *L'économie politique et les économistes*, Paris, Doin et fils, 1915.

AVANT-PROPOS

La première édition de ce livre est sortie le 26 juillet 1981 à Paris. Elle a été tirée à seulement 25 exemplaires, ce qui en rend la consultation très difficile. Ainsi, d'après le site bibliographique Worldcat, elle n'est disponible qu'à la BNF de Paris, à la Bibliothèque La Contemporaine à Nanterre, et à la Bibliothèque de l'Université de Séville. Elle n'a été que très rarement citée par la littérature spécialisée. Seules deux revues l'ont signalée. D'abord la *Revue économique* de novembre 1981 qui l'a annoncée à ses lecteurs dans son volume 32 et son numéro 6, puis la *Revue d'économie politique* qui a accepté mon article sur l'économie des faillites en 1985 (vol. 95, p. 93). Seules deux librairies la mettent encore en référence sur leur site : *La Femme Renard* à Montauban, et *Quartier Libre* à Bruxelles. C'est peu pour un ouvrage qui se voulait et se veut toujours d'actualité.

Entre-temps ma carrière s'est déroulée sans anicroche à Paris, Rouen, Malakoff, Bobigny et Villetaneuse. Ce petit livre, tiré de mon mémoire de DEA à Nice en octobre 1979, a donc connu la poussière des rares bibliothèques où il était entreposé, et très peu de lecteurs y ont eu accès. Pourtant il contient la majorité des idées que j'ai développé ensuite dans une œuvre qui comprend une vingtaine d'ouvrages et une centaine d'articles.

Aujourd'hui que la crise sanitaire et économique due au virus COVID 19 fait des ravages, il peut être intéressant d'en éditer numériquement une deuxième édition, revue et augmentée de références plus récentes. La retraite à Castres (Tarn) me laissant pas mal de temps libre, j'ai donc récupéré, dans mes archives, l'exemplaire initial qui m'avait permis de publier, à compte d'auteur, ce petit livre de 200 pages. L'exemplaire que j'ai retrouvé est annoté, mais les pages se sont collées entre elles et il a fallu un traitement au sèche-cheveux pour pouvoir le lire.

Ce mémoire de DEA a été dirigé par Michel Rainelli, alors jeune économiste à l'Université de Nice Sophia Antipolis. Le jury était aussi composé de Claude Berthomieu, économiste qui était bien connu sur la promenade des Anglais. Ce jury bienveillant lui a mis la note de 17 sur 20, ce qui m'a permis d'avoir une mention "bien" à mon DEA (ancêtre du master recherche, puis du master 2 indifférencié d'aujourd'hui). Bref, c'était un bel exercice de style, influencé par l'ambiance marxiste de l'enseignement dans cette Faculté de Droit et des Sciences économiques qui avait été créée en 1962. Plusieurs professeurs m'ont profondément marqué, en plus du jury précité : Robert Guiheneuf d'abord, auteur marxiste qui a consacré sa carrière à l'économie des entreprises ; Robert Teller ensuite, auteur comptable, qui m'a toujours soutenu, jusqu'au concours d'agrégation de sciences de gestion en octobre 1999 ; et Lysiane Cartelier, enfin, qui m'a la première enseigné la planification et le rôle économique de l'État.

J'avais choisi ce sujet, qui était en toute fin de liste de celle proposée par mon directeur de mémoire, parce que, de toutes les matières qu'il m'ait été

donné de rencontrer durant mes cinq ans d'études supérieures, la seule qui m'a vraiment résisté est le droit des faillites. Le professeur en était Antoine Pirovano, qui faisait un excellent cours. Mais ma tendance à tout schématiser m'avait valu un 10 sur 20 à l'examen oral de maîtrise, l'enseignant n'ayant pas apprécié que je mette en schémas la procédure alors en vigueur : lui voulait un apprentissage par cœur du droit, ce que je trouvais stupide, ne voulant être ni avocat ni acteur de théâtre !³

J'ai donc fait une interprétation marxiste des faillites et des divers licenciements qui faisaient alors la une des journaux : Lip⁴, Manufrance⁵, Boussac⁶, etc. Influencé par Karl Marx et son disciple Hilferding, j'ai essayé d'écrire comme eux, sans toutefois atteindre leur excellence stylistique. Par la suite, je me suis intéressé à l'histoire des autres auteurs socialistes, dans un livre qui est paru en 2016 : *L'organisation du travail* (signé avec ma collègue Stefka Mihaylova). J'ai donc constaté que ce double thème était déjà pris en mains par Louis Blanc, Proudhon et divers autres socialistes français d'avant Napoléon III. Aujourd'hui que le marxisme n'est plus vraiment à la mode, il faut relire ce texte comme le témoignage, à chaud, de la réflexion d'un jeune économiste qui se destinait à devenir historien de la gestion des entreprises moyennes (le Bazar Bonne Nouvelle, l'Usine de Courcelle-Seneuil, le projet de Prudent Le Choyselat). Cette nouvelle édition, revue et corrigée, quarante-deux ans après la soutenance du mémoire, est donc le beau témoignage du travail d'une vie d'universitaire qui a consacré tous son temps à la recherche scientifique.

Cet ouvrage a été réalisé avec le soutien du CEPN et de l'IHPM. Le Centre d'économie de Paris-Nord est un laboratoire associé au CNRS qui a été créé en 2001 à Villetaneuse (Seine-Saint-Denis) dans les locaux de l'UFR Sciences économiques et de Gestion de l'Université Sorbonne Paris-Nord, tandis que l'Institut d'histoire et de prospective du management est un laboratoire associatif né en 2014 et installé à Castres lors de mon départ à la retraite.

Castres, mars 2021.



³ Sur l'utilisation de notre mémoire, voir A. Pirovano, « Progrès économique ou progrès social (ou les contradictions du droit de la concurrence) » *Recueil Dalloz Sirey*, 1980, 20^e cahier, chronique XXII, p. 145-156.

⁴ Donald Reid, *L'affaire Lip, 1968-1981*, Rennes, PUR, 2020.

⁵ Pierre Kukawka, *Manufrance : radiographie d'une lutte*, Paris, Editions Sociales, 1980.

⁶ Cyprien Boganda, *Le business des faillites, enquête sur ceux qui prospèrent sur les ruines de l'économie française*, Paris, La Découverte, 2015.

SOMMAIRE

Avertissement / 4

Avant-Propos / 5

Introduction / 9

Première partie : Traces / 17

Chapitre I : Les défaillances d'entreprises / 19

1.1. Les étapes d'une faillite / 20

1.2. Première trace de la crise / 40

Chapitre II : Les licenciements économiques / 59

2.1. La genèse du phénomène / 59

2.2. Deuxième trace de la crise / 73

Conclusion de la 1^{ère} partie / 95

Seconde partie : Interprétations / 97

Chapitre III : La fatalité invoquée : discours et gestion / 99

3.1. Du destin des « Canards boiteux » / 99

3.2. Du *fatum* des salariés licenciés / 119

Chapitre IV : Les signes du désordre : approche critique / 135

4.1. Le capitalisme adulte en question / 136

4.2. Vers la logique de la crise durable / 152

Conclusion de la seconde partie / 169

Conclusion générale / 171

Annexes / 175

Bibliographie / 187

Liste des tableaux / 195

Table des matières / 199

Tableau 0. Les résultats du DEA d'analyse sectorielle de la croissance
(Promotion 1978-1979, 28 étudiants inscrits).

Matière d'examen	Luc MARCO	Meilleure note
1 ^{er} écrit : dissertation de 4 h. (Jean Cartelier) sur le capital financier (noté sur 20 points)	13	17 (G. Mondello)
2 ^e écrit : dissertation de 4 h (Claude Berthomieu) analyse économique (noté sur 20 points)	13	17 (Y. Giordano et G. Mondello)
Epreuve orale (Lysiane Cartelier pour LM) techniques de planification (noté sur 10 points)	8	8 (5 étudiants)
Total des épreuves théoriques (noté sur 50 points)	34	40 (B. Duran)
Mémoire de DEA (document dactylographié, noté sur 50 points)	42,5	42,5 (4 étudiants)
Total général sur 100 points	76,5	81 (Y. Giordano)
Mention attribuée	Bien	Bien

Source : Faculté de droit et des sciences économiques de l'Université de Nice, document d'affichage du jeudi 15 novembre 1979, à 16 heures.

Principaux ouvrages des enseignants-chercheurs participant à ce DEA :

Berthomieu, Claude : *La gestion des entreprises nationalisées*, Paris, PUF, 1970.

Bomel, Philippe : *Organisation et politique d'une puissance économique : l'Association Générale des Producteurs de Blé*, 1976.

Chanier, Paul : *Une critique des néoclassiques*, Nice, document de recherche, 1977.

Cartelier, Jean : *Marchands, salariat et capitalistes*, Paris, La Découverte, 1979 (en collaboration).

Cartelier, Lysiane : *Ricardiens, keynésiens et marxistes*, Grenoble, PUF, 1976 (en collaboration).

Germidis, Dimitri : *Le transfert technologique par les FMN*, Paris, OCDE, 1977.

Guichard, Jean-Paul : *L'emploi des femmes en région PACA*, Nice, 1975 (en coll.).

Hanaut, Anne : « Le commerce de perfectionnement de la France », *Economies et Sociétés*, volume 23, 1989, p. 49-67.

Hosmalin, Guy : *Investissements, rentabilité et progrès technique*, Paris, Génin, 1956.

Longhi, Alain : *Monnaie et information*, Nice, thèse de sciences écon., 1973.

Maunoury, Jean-Louis : *La genèse des innovations*, Paris, PUF, 1968.

Micallef, André : *Gestion commerciale des entreprises*, Paris, Dalloz, 1973.

Rainelli, Michel : *La multinationalisation des firmes*, Paris, Economica, 1979.

Spindler, Jacques : *Fiscalité et espace économique*, Paris, Cujas, 1976.

La Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Nice a été fondée le 2 août 1962, avec un rattachement provisoire à l'Université d'Aix-Marseille. Les locaux surplombant la Villa Passiflore furent construits entre 1965 et 1968. Les premiers économistes arrivèrent alors et tous les mercredis soir il y avait un repas commun à tous les professeurs en poste au sein de l'Université de Nice (témoignage de Jean-Louis Maunoury en 1978).

INTRODUCTION

Depuis qu'Honoré de Balzac a publié en 1837 son célèbre roman, *César Birotteau* [9]⁷, le mode de production capitaliste a bien évolué, en ses pratiques légales : le commerçant failli ne souffre plus d'indignité (sauf en cas de banqueroute frauduleuse), et la sauvegarde du potentiel productif importe plus que le couperet de la sanction pénale. Avec la croissance, l'attention de l'opinion publique s'est alors déplacée en direction d'un autre phénomène collectif qui lui est associé : les licenciements économiques de salariés voués au chômage durable.

En effet, après la prospérité des années soixante, la crise de la période 1968-1979 a laissé son empreinte, dans les faits comme dans les esprits. Est-ce à dire que les défaillances d'entreprises et les licenciements collectifs ne furent que le reflet *d'alarmes fugitives* ? Avant d'essayer de démontrer le contraire, il nous faut répondre aux trois interrogations suivantes :

- Comment les deux courants théoriques retenus traitent-ils ces faits intimement reliés ?
- Existe-t-il une méthode d'analyse adéquate à cet objet d'étude ?
- Les concepts utilisés sont-ils clairement spécifiés ?

A. UN CERTAIN ÉPARPILLEMENT THÉORIQUE

Pour les adeptes de la théorie marxiste comme chez les auteurs apolo-gétiques, la liaison entre les défaillances d'entreprises et les licenciements ne procède jamais que d'un éclairage marginal, par rapport à leurs thèmes centraux, ou lors de monographies importantes. Précisons cet éclatement, commun aux deux approches antagonistes.

1°) Les glissements marxistes

Existe-t-il une problématique spécifiquement marxiste en la matière ? Si la réponse s'avérait négative, ce livre finirait en l'instant... même si la façon de poser les problèmes a formellement changé depuis Karl Marx. Pour Pierre Duharcourt [h] une telle axiomatique est à la fois évolutive, auto-centrée et... dialectique. Elle serait capable de s'enrichir de l'étude des apports théoriques et empiriques *d'autres* formalisation ([h], p. 4) car sa "supériorité" réside dans cette faculté intrinsèque de pouvoir spécifier *en fonction d'elle-même* tout discours sur la société (idem, p. 2). Alors la référence à l'optique du CME (Capitalisme Monopoliste d'État) nous semble paradoxale, chez cet auteur⁸,

7 Toute référence, numérique ou alphabétique, figurant entre crochets renvoie à la bibliographie qui figure à la fin de l'ouvrage. Toutefois, certaines indications supplémentaires sont intégrées aux notes de bas de page, selon l'usage.

8 P. Duharcourt (1941-2012) était un économiste communiste. Un colloque hommage lui a été consacré le 5 décembre 2013 à l'Université de Reims.

puisque les tenants de cette "école" veulent justement évacuer toute interprétation "impure", en actualisant le schéma explicatif de Karl Marx. Et la théorie de la suraccumulation-dévalorisation du capital renaît continûment, telle l'Hydre de Lerne.

Quand Karl Marx pensait "faillite", il n'avait certainement pas en vue la seule dimension juridique du problème, si bien décrite par Honoré de Balzac. Plus vraisemblablement, il envisageait le mécanisme général de disparition de l'entreprise capitaliste, en liaison avec les mouvements réels et financiers du Capital. Aujourd'hui, notre environnement intellectuel s'avère tellement imprégné de juridisme qu'il n'est pas étonnant de voir les continuateurs de son œuvre subir cette influence pernicieuse. Ce travers transparait déjà chez Rudolf Hilferding, au début du XX^e siècle [X], bien qu'il domine un sujet difficile (le capital financier). Le danger s'est précisé depuis lors, et l'on risque soit la "subabstraction" d'une réflexion éthérée, soit la quête acharnée mais illusoire de la confirmation d'une théorie bancaire, envers et contre tout (CME dit "vulgaire"). Nous verrons que notre position revient à exorciser le mal, en partant de l'aspect juridique (voire sociologique) pour aboutir aux nécessités logiques qui fondent le Normatif économique.

2°) La tactique orthodoxe

Symétriquement, la conception dominante néo-classique a divergé, en allant du phénomène le plus apparent (le licenciement individuel) au plus général (le chômage de masse). Rappelons que l'univers néo-classique, idéal, du Travail renvoie à cinq hypothèses fondamentales :

- la transparence du marché, en un traitement optimal, par les agents, de la masse de données potentielles sur l'offre de travail ;
- l'homogénéité du travail offert et demandé, donc l'inter-changeabilité des individus concernés par ce marché ;
- l'atomicité des offres et des demandes ;
- la concurrence effective (pure et parfaite) entre travailleurs et (ou) entre employeurs ;
- et la mobilité totale du travail, avec l'attraction irrésistible de l'offre là où elle apparaît ([48], p. 10).

Nous n'étudierons pas le problème de la cohérence de telles hypothèses par rapport au discours économique dominant, que nous qualifierons d'analogique et de biologique. Nous verrons plutôt l'échec des explications avancées quant aux causes des licenciements économiques. Car, que ce soit au niveau des études techniques, ou à celui de travaux plus théoriques, les présupposés à tendances néo-classiques transparaissent toujours, en filigrane, pour qui sait les voir. A cet égard, l'œuvre d'Alain Cotta est exemplaire, de par l'ampleur des moyens quelquefois mis en jeu (voir [VI]), ainsi que par une certaine science de l'utilisation de la moindre occasion d'exprimer sa pensée, en une

implacable rage de convaincre⁹.

Gênés au niveau des faits précis, quand ceux-ci sont articulés à une vision non laudative, les auteurs apologétiques du système en place sont en général beaucoup plus à l'aise au sujet du problème générique du chômage, où l'apport des maîtres à penser (par exemple Jacques Rueff) cautionne les envolées lyriques, quand ce ne sont pas les perspectives douteuses : il y aura moins de faillites et donc moins de licenciements quand l'Union européenne sera achevée ! Mais à la guerre des idées la logomachie l'emporte souvent, des tous petits stratèges des affaires aux grands tacticiens de la croissance économique¹⁰.

B. UNE MÉTHODE RÉALISTE

Entre l'idéal et le réalisable se dressent les nombreuses contraintes d'une économie en mouvement. Nous avons donc conduit cette première recherche universitaire dans l'axe d'une méthodologie à construire, en nous limitant pour l'heure aux outils statistiques les plus frustes. Une approche économétrique nous aurait pris trop de temps compte tenu des moyens informatiques des années 1978-1979.

1°) Pour la méso-analyse

Si le but de toute formalisation est d'apporter des jalons de cohérence, de donner à la réflexion théorique des points d'ancrage (d'où naîtra la proposition de règles d'action), au contraire l'immersion dans un cadre sectoriel requiert la recherche des moyens adéquats d'appréhension du phénomène choisi. Ce n'est plus étudier les *limites* d'un modèle, par itérations successives, c'est bâtir une construction *expansive*, qui induit au lieu de déduire.

Alors la méso-analyse apparaît comme une nécessité cognitive, un élan vers le réel pour qu'il devienne *maniable*, plus qu'un "mariage de raison" entre l'approche micro-économique et la macro-analyse. Dans le droit-fil de l'apport conceptuel de Lucien Gillard [i], il convient, dès à présent, de refuser toute inféodation aux deux pôles habituels de l'Economie Politique. De même, la constitution alternative d'une "Economie Sectionnée" ne doit pas conduire à la mise en place d'un "entonnoir empirique" où la problématique marxiste serait laminée, compte tenu du bilan rabougri des moyens mis en œuvre¹¹.

Actuellement la méso-analyse tend à s'épuiser d'elle-même dans la seule étude du secteur. Nous pensons qu'elle devrait être la négation d'un

9 Voir son petit ouvrage *Le Capitalisme* (PUF, collection Que sais-je? 1977) où à la suite de celui de François Perroux de 1948, il livre un panorama fort attrayant, en un texte dense. Une comparaison des deux livres serait intéressante.

10 Sur Jacques Rueff, il faut lire le livre de Gérard Minart, *Jacques Rueff, un libéral français*, Paris, Odile Jacob, 2016, 368 p.

11 Voir Michel Rainelli, *L'Economie sectionnée*, GRESAP, Nice, juin 1979, 19 p.

simple va-et-vient entre les faits (en tant qu'exemples) et la théorie (déjà constituée). C'est pourtant ce à quoi nous réduisons ce travail, conscients que, sans l'effort de construction d'outils originaux, il est à craindre d'une synthèse inachevée, voire d'une impasse méthodologique.

2°) Par l'empirisme descriptif

Les indications statistiques que nous proposons dans ce livre relèvent donc d'un réel effort de synthèse descriptive, en dehors de l'utilisation des méthodes causales ou fonctionnelles. Il s'agit en effet pour nous de spécifier deux phénomènes juridiques, en tant que points de départ d'une étude plus générale de l'un d'entre eux, à savoir les défaillances d'entreprises.

Nous avons pour cela essayé de concilier la correspondance empirie-théorie dominante avec une approche statistique en quatre temps, tout en critiquant les déviations interprétatives qui traversent ce discours quantitatif. En fait, notre démarche est très simple : nous posons le problème, nous compilons les données issues de diverses sources étatiques¹², et nous livrons le tout à l'éclairage de la théorie apologétique. Puis la critique marxiste intervient, quelque peu décapante.

Pourquoi ne pas avoir testé d'hypothèse de travail ? En premier lieu, nous avancerons un double contrainte : temporelle et matérielle. Le temps alloué dans le cadre d'un DEA impose des choix, et les moyens d'investigation informatique sont limités. Sur le plan de la méthode, vouloir bien décrire demande un budget-temps considérable, car la quête en est très solitaire, et l'acquisition des réflexes de recherche s'avère fastidieuse. En second lieu, nous savions le danger d'étudier un domaine peu parcouru par les économistes actuels : pouvions-nous alors nous risquer à d'hypothétiques démonstrations *a priori*, sans vite nous fourvoyer ?

Nous voilà de la sorte confrontés au redoutable problème du statut de l'exemple. S'il est vrai que ce n'est pas à l'Economie appliquée qu'il revient de tester la cohérence d'une axiomatique ([f], p. 368), faut-il pour autant proroger la distinction stricte entre les faits et les idées ? Nous ne le pensons pas car une telle autonomie vaut coupure infranchissable, si l'on se cantonne dans un cadre pré-établi. C'est au contraire de la fusion du concret et de l'abstrait que peut résulter l'aboutissement d'un travail de constante remise en cause théorique. Mais cela, Karl Marx l'a bien montré.

C. DES CONCEPTS ET DES CHOIX

Bien que les représentations abstraites ne soient pas indépendantes des faits, il semble outrancier de tenir un discours absolument inductif. Pour éviter ce travers, nous justifierons le titre de cet ouvrage, puis, en montrant les

12 Voir Jean-Marie Chevalier dir., « Recension des principales sources d'information sectorielle », *Revue d'Economie Industrielle*, n° 7, 1^{er} trimestre 1979, p. 107-119.

limites effectives de notre recherche, nous essayerons de suggérer comment sa structuration vaut progression logique. Nous envisageons la crise comme un phénomène unique, permanent et durable dans le temps.

1°) Croissance ou crise ?

Au débat sur la croissance a succédé la controverse sur la réalité de la crise. Ainsi, y aurait-il une liaison nécessaire entre les deux concepts ? Historiquement, le concept de croissance est un pur produit de la réflexion des économistes précurseurs (les classiques) pour qui le phénomène devait être théorisé *a priori*, alors que chez les auteurs néo-classiques il devient une norme de référence¹³. Selon Alain Cotta, il existe deux grandes théories de la croissance¹⁴ : celle qui prône une approche non causale (il s'agit de l'école anglo-saxonne) ; et celle de l'école "continentale" (Ackermann, Perroux) qui essaye de fonder la recherche des causes de la croissance, par l'étude des « comportements de certains hommes » (article cité, p. 534).

Et l'auteur d'ajouter alors qu'entre les deux conceptions l'accord reste difficile, sauf à toujours retomber dans les méandres d'une mauvaise psychosociologie. Il est clair, pour nous, que le concept de croissance vu sous ces éclairages n'apporte rien au niveau des deux phénomènes retenus, puisqu'il surdétermine le concept de crise, reflet des dysfonctionnements, pour les tenants néo-classiques des deux variantes citées. La circularité du raisonnement ne paraît pas devoir s'oblitérer, en ce cas : la crise n'est pas l'accroissance.

Le recentrage marxiste autour de la logique du profit d'entreprise nous ouvre une autre voie : celle des ruptures d'accumulation. La croissance n'est plus alors que le signe d'une expansion quantitative, un moment privilégié dans la montée des contradictions du capitalisme, celui où les conflits inter-classes sont devenus inoffensifs pour la survie du système dans son ensemble. La crise se définit alors très généralement comme le passage au niveau du visible des exacerbations contradictoires qui secouent *en permanence* les activités capitalistes de production.

Notre étude se situera à un niveau beaucoup plus concret, dans le cadre temporel des années 1968-1979 que nous pensons plongées au cœur de la crise qui monte. Car, au cours de cette période, la logique du profit (sa réalisation) a de plus en plus de difficulté à s'organiser de façon radicalement différente de sa tendance lourde, dans le cadre de l'économie nationale, même si au plan international (mondialisation), toutes les énergies sont déployées pour cela. D'où les délocalisations, la recherche éfreinée de la baisse des coûts pour augmenter les profits nets. Il nous appartiendra alors de montrer que

13 Voir J.-M. Hervé, *Croissance et progrès ? Textes réunis et présentés*, Tours, Mame, 1972, 333 p.

14 « La croissance française de 1945 à 1975 », *Analyse et Prévision*, 1976, t. II, p. 519 et suivantes.

quantitativement, c'est la progression des firmes au capital le plus mobile qui peut seule fonder la crise, mais non son apurement car cette logique se propage progressivement au monde des PME.

2°) Limites et plan

D'emblée nous admettons l'existence d'une contrainte de valorisation des capitaux individuels, car sans cela l'ossature du système n'a aucune raison de résister aux méventes ou au surcoût des salariés trop payés. Mais, comme nous n'étudierons pas particulièrement tous les phénomènes monétaires et financiers (cf les faillites bancaires), ce postulat de départ restera implicite, au niveau du raisonnement.

D'autre part, l'étude des influences technologiques sur le vécu des firmes sort des préoccupations de ce travail. Non parce que l'idée (dominante) d'un progrès technique inexorable nous laisse indifférent, mais pour que notre recherche soit autre chose que l'occasion d'un amalgame brouillon. Par contre, la notion de *conflit du travail* nous fournira l'opportunité de démystifier les tentatives de gommage dont elle est l'objet de la part des praticiens comme chez de nombreux théoriciens non-critiques à l'égard du capitalisme ambiant.

C'est pourquoi, en essayant d'éviter, autant que faire se peut, les travers du pointillisme micro-économique ou ceux de la nébuleuse macro-analyse, nous voudrions défendre une position intermédiaire de la crise économique actuelle. Pour nous en effet, les défaillances juridiques d'entreprises et les licenciements collectifs en sont les traces (Première partie) au sein du système capitaliste mondialisé. Trace qui est immédiate ou à court terme dans un cas (Chapitre I), trace résurgente de moyen terme dans l'autre cas (Chapitre II). Ces deux indices, globalement distincts quoique souvent liés sur le terrain des drames, ne correspondent pas à un simple "dérapage" de la croissance. Il nous faudra montrer que le courant de pensée qui tient un tel discours imposteur sur les causes (Chapitre III) s'appuie *implicitement* sur une vision biologique de la firme et comporte les linéaments d'un traitement a-social de l'individu salarié (Chapitre IV).

Enfin, c'est en proposant des lignes de recherche pour un travail ultérieur que nous conclurons ce livre, en considérant l'enjeu fondamental des phénomènes ici décryptés : faut-il s'attacher aux disparitions (de firmes, d'emplois) ou aux créations ? Et donc choisir entre l'accompli et le virtuel.

Pour l'instant nous ne retiendrons que trois définitions préliminaires pour mieux situer notre sujet dans le champ des sciences économiques et de gestion: qu'est-ce qu'une faillite, un licenciement, une crise ? Et en quoi ces trois éléments sont-ils intimement liés, dans le passé récent comme dans le présent ?

La faillite est ici comprise comme l'état de cessation des paiements d'une entreprise sociétairée ou individuelle. Cette incapacité de payer ses créances conduit la firme à demander la protection de la justice pour pouvoir

passer cette crise passagère de trésorerie. A la suite de l'examen de ses comptes, la justice consulaire dira si ces difficultés sont transitoires ou bien durables. Dans ce dernier cas la liquidation de l'entreprise sera envisagée et mise en œuvre ; dans l'autre un redressement ou une reprise seront envisagées. L'état des comptes sera remonté sur une demi-décennie pour comprendre l'origine de cette crise de trésorerie, et une projection sur trois ou quatre ans sera effectuée par l'expert-comptable associé à l'étude de la faillite.

Le licenciement est appréhendé à deux niveaux. Au plan individuel, c'est la fin naturelle d'un contrat de travail qui est rompu par diverses causes tenant à la gestion de la firme : faute, compression de personnel, délocalisation de la production, etc. Au plan collectif c'est la fin artificielle de plusieurs contrats de travail qui sont rompus pour pouvoir sauver l'entreprise de la crise de trésorerie ou de la liquidation vues plus haut.

La crise est un état de l'environnement gestionnaire et économique qui s'avère difficile pour les entreprises. Baisse des ventes, changement des goûts des clients, durcissement de la concurrence, hausse du prix des matières premières, hausse trop brutale des charges et des salaires, pression des actionnaires pour un rendement des actions qui influe sur la nécessité d'avoir une rentabilité de l'entreprise plus élevée. Cette crise peut, elle aussi, être transitoire ou durable. Si elle est transitoire, des mesures macro-économiques simples en viennent à bout en quelques mois ; si elle est durable, tous les efforts du gouvernement ne suffisent pas à la juguler car le problème est mondial et non national.

Le lien entre ces trois éléments est donc dialectique : la crise est première pour induire des faillites puis des licenciements (approche amont), ou la crise est plutôt seconde quand les licenciements de survie induisent malheureusement des faillites de la dernière chance, qui à leur tour deviennent systémiques et conduisent à la crise économique majeure (approche aval). Le *mur des faillites* arrive ainsi tel un tsunami quand la part des faillites dans l'Economie nationale devient intolérable et que les pouvoirs publics doivent réagir avec vigueur.

3°) Travaux universitaires

A noter que les thèses de droit et d'économie ont depuis longtemps étudié le sujet. En 1940, Pierre Dullin traite *Du régime juridique du congédiement* (Grenoble, 175 p.), puis en 1961 le juriste Jean Blaise étudie *Le contrôle des embauchages et des licenciements* (Rennes, 402 p.). Suivent ensuite de nouvelles thèses :

- J.-M. Sportouch (1981) *Le contrôle des licenciements économiques*, Lyon 3, thèse d'Etat en Droit, 609 p.
- F. Subra (1984) *Le contrôle administratif des licenciements économiques*, Toulouse, thèse de 3^e cycle en Droit privé, 357 p.
- Ch. Bessy (1991) *Licenciements économiques : règles juridiques et*

- conventions*, Université Paris I Panthéon-Sorbonne, thèse ès sciences économiques, 412 p. C'est lui le principal spécialiste du domaine.
- S. Carré (1993) *Le contrôle prud'homal du licenciement économique*, Nantes, thèse en Droit.
 - M. Rousseau (1994) *La cause du licenciement*, Rennes I, thèse en droit privé, 581 p.
 - F. Héas (2000) *Le reclassement du salarié en droit du travail*, Nantes, thèse en Droit.
 - I. Daoud (2004) *Le contrôle juridictionnel du licenciement individuel pour motif économique*, Paris I, thèse en Droit privé.
 - V. de Masini (2004) *Le sort des contrats de travail et les procédures collectives*, Nice, thèse en Droit.
 - R. Dalmaso (2006) *Essai sur le concept de licenciement économique : étude comparée des droits français et italien*, Paris 10, thèse en Droit, 479 p. Publiée en 2009 chez LGDJ.
 - W. Samba-Sambelique (2007) *La justification du licenciement économique en droit comparé de pays européens : France, Allemagne, Espagne*, Grenoble 2, thèse en Droit.
 - M. Guyonvarch (2008) *Performants... et salariés : enquête sur la banalisation des licenciements*, Evry, thèse en Sociologie, 263 p. Ensuite publiée aux PUR en 2017.
 - M. Trukolaski (2008) *La légitimité du motif économique de licenciement : contribution à l'étude sur la cause justificative*, Cergy-Pontoise, thèse en Droit.
 - A. Elias (2012) *La répartition des risques dans le contrat de travail : étude comparative entre le droit français et le droit libanais*, Rennes I, thèse en Droit.
 - P. Lopes (2017) *L'adaptation de la relation de travail pour motif économique*, Paris II, thèse en Droit social, 224 p. Puis publiée chez LexisNexis en 2018.

Ainsi, sur les 16 thèses que nous avons repérées, 14 sont en droit et 2 en économie ou sociologie. Pour les sciences de gestion, le fichier informatisé des thèses françaises recense 120 travaux parlant des licenciements¹⁵. La thèse que se rapproche le plus de notre optique générale de démographie des firmes est celle de Gaël Bertrand (2014) *Facteurs de survie des jeunes entreprises en France : une approche intersectorielle*, Montpellier I, thèse en sciences de gestion sous la direction de Frédéric Le Roy et Frank Lasch, 356 p.

¹⁵ Pour l'économie c'est 76 thèses soutenues ou en préparation depuis 1985, pour le droit 48 et pour la sociologie 83. En histoire il n'y a que 30 travaux recensés. Le plus intéressant pour nous est celui de Matthieu Tracol, *La rigueur et les réformes : histoire des politiques du travail du gouvernement Mauroy 1981-1984*, Université Paris I, 2015, 1061 p.

PREMIÈRE PARTIE

TRACES

"L'intelligence des faits économiques ne peut résulter uniquement de la lecture des livres d'autrefois. Les arbres poussent vers le ciel mais ils n'ont pas leurs racines dans le ciel."

Yvon Bourdet, Introduction au *Capital Financier* [X], p. 52.

Les entreprises qui veulent bénéficier d'une des procédures de mise en faillite (règlement judiciaire ou liquidation des biens) doivent avoir le statut d'entité commerçante. C'est pourquoi les entreprises agricoles ne relèvent pas encore de la loi des faillites, mais plutôt de celle de la déconfiture qui concerne les non-commerçants¹⁶. Les entreprises de statut civil et non commerçant sont donc mises en déconfiture et le premier créancier se présentant prend tout ce qu'il reste alors en caisse. Ainsi les notaires sont depuis longtemps mis en déconfiture dans le droit français¹⁷. Les statistiques de déconfiture sont très difficiles à recueillir, seule une thèse ancienne en rend compte¹⁸.

Symétriquement, les salariés qui relèvent des licenciements économiques, dits "collectifs", doivent avoir un contrat avec l'entreprise qui les emploie. Eux ne sont pas commerçants et leur devenir ne relève que de leur salaire et de leurs primes. Les statistiques sont là bien tenues par le système étatique depuis quelques années.

Ces deux phénomènes quantifiables sont donc des traces d'une cause commune de difficultés économiques. Pour prendre une image anthropocentrique, on peut dire que les faillites sont les hoquets du Capital, tandis que les licenciements sont les éternuements du Travail.

Par « ordres » on entend un accord amiable ou judiciaire entre le débiteur civil et ses créanciers. Après la vente de son actif immobilier, les créanciers constatent une perte pouvant aller jusqu'à 80% de leurs créances. L'ordre amiable porte sur un accord de vente d'un immeuble ; ici l'ordre judiciaire passe par le contrôle de la vente par un juge-commissaire.

Par « contributions » on retient la répartition après saisie des sommes provenant de la vente des meubles du débiteur.

16 Cela a bien changé en 1988 puis en 2005 avec une nouvelle loi qui intègre les firmes agricoles au champ de la faillite (note de la deuxième édition).

17 Albert Maulmond, *De l'organisation de la déconfiture des notaires*, Bourges, Imprim. Sire, 1893, 31 p.

18 Paul Ducos de Lahaille, *Etude des origines historiques de la déconfiture et de ses effets dans les législations modernes*, Toulouse, Imprimerie St-Cyprien, Thèse, 1894.

Tableau 1. Nombre de déconfitures et de faillites à la fin du XIX^e siècle.

Année	Déconfitures (ordres + contributions)	Actif des déconfitures*	Faillites terminées**	Actif des faillites*
1887. .	10 609	356,6	3 640	293,2
1888. .	11 721	388,7	3 726	390,3
1889. .	12 316	368,4	4 404	540,2
1890. .	12 859	242,8	4 638	351,1
Année	Ordres terminés	Actif des ordres terminés*	Contributions terminées	Actif des Contributions*
1887. .	9 159	286,7	1 450	69,9
1888. .	10 159	303,3	1 562	85,4
1889. .	10 758	303,2	1 558	65,2
1890. .	11 280	169,5	1 579	73,3

Sources : Ducos de Lahaille (1894), p. 219 ; et M. Block (1894) *Annuaire de l'économie politique*, p. 123-128. * En millions de francs courants ; ** Et liquidations judiciaires à partir de 1889.

La proportion des faillites par rapport aux déconfitures évolue comme suit : 34,3 % en 1887 ; 31,8 % en 1888 ; 35,8 % en 1889 ; et 36,1 % en 1890. Donc au total, les faillites représentent environ un tiers des déconfitures. Pour notre temps, cette proportion dépend surtout du surendettement des ménages qui est en hausse constante avec les répercussions de la première crise pétrolière.

Mais revenons à nos faillites et à nos licenciements collectifs, sous la menace de la crise économique persistante.

CHAPITRE I

LES DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES

Qu'est-ce qu'une défaillance juridique d'entreprise ? Il s'agit de la prise en charge, par la justice commerciale, d'une firme en état de cessation des paiements. Nous verrons précisément ce que recouvre cette définition, sans toutefois atteindre au pointillisme des juristes.

Ayant choisi d'étudier le mode de production capitaliste en son cœur, nous réduisons le champ de l'analyse aux disparitions non volontaires d'entreprises suite aux faillites non redressables. Cet événement est contrôlé par un organisme indépendant : le tribunal de commerce. En effet, à côté des fusions, absorptions et autres disparitions volontaires ou forcées, se dégagent les règlements judiciaires, les liquidations des biens, et la procédure spéciale de redressement des grandes firmes (Tableaux D à H en annexe).

Les défaillances juridiques sont observées depuis 1838 [9]. Au début du vingtième siècle, la trace statistique en était déjà importante.

Tableau 2. Le nombre de faillites sur longue période (1896-1979).

Période	Procédures ouvertes par an (moyenne)
1896-1913	8 700
1922-1930	7 800
1931-1938	12 100
1950-1963	6 500
1964-1968	10 000
1969-1979	12 272

Source : INSEE, *Annuaire statistique rétrospectif*, 1961, et *Bulletin Mensuel de Statistique*.

Ces données très globales nous montrent l'impact de la crise des années trente avec une augmentation de 55,1 % par rapport à la période précédente. Au lieu de comparer des structures différentes¹⁹, nous voudrions montrer que depuis 1974 s'est produit un changement *qualitatif*, consistant du passage à un autre niveau : celui d'une crise de système, dont les défaillances témoignent au premier chef. Plus particulièrement, les défaillances juridiques en sont la *trace* inscrite dans les faits. Cette trace, nous la croyons quantifiable. C'est pourquoi nous partirons de l'entreprise, de ses structures et de ses relations avec le milieu environnant. Puis nous en rappellerons les formes juridiques,

19 Voir le mémoire de Dominique Dufour, *Deux crises*, Nice, 1978, 158 p. Celui-ci nous communique, page 23, le nombre de faillites aux Etats-Unis entre 1929 et 1932, ainsi que le passif en résultant (par exemple 31 822 défaillances et 928,3 millions de dollars en 1932).

après avoir rapidement analysé ses modalités de financement. Enfin, nous décrivons les étapes du processus judiciaire proprement dit : nul n'est censé ignorer la loi (commerciale).

Alors nous pourrions procéder à un large tour d'horizon statistique sur dix ans de défaillances (1968-1978). L'année 1979 sera étudiée en annexe. Ainsi, deux temps d'analyse ont été ménagés en ce chapitre : le premier est essentiellement micro-économique, le second plutôt macroscopique.

En progressant du particulier au général nous espérons pouvoir fixer quelques jalons afin de dépasser, par la suite, la simple observation des faits : « La question fondamentale ne serait plus alors de comprendre l'influence exercée par l'activité d'entreprise sur la croissance, mais plutôt de déterminer les conditions structurelles (au sens large) favorisant ou entravant l'éclosion et l'exercice de l'entreprise. » (J. Lebraty, [15], p. 17).

1.1. LES ÉTAPES D'UNE FAILLITE

La représentation idéale que l'on peut avoir de l'entreprise capitaliste reste celle du SUJET premier de l'activité économique. Qu'elle soit "l'unité cardinale du Capitalisme" (F. Perroux) montre à l'évidence que l'on fondera l'analyse des micro-phénomènes sur un tel présupposé. Ensuite, tout un processus de décryptage permettra de parler "d'activité risquée", de "mise en œuvre d'un savoir-faire", mieux : d'un "savoir-réussir".

Un effort de décentrage s'impose, mais ceux qui le comprennent sont réticents à le prolonger jusqu'au bout. Assumer une vision "négative" (au sens d'un négatif photographique) de la firme n'est pas chose aisée, cela exige bien plus que la simple critique d'un discours révélé : c'est-à-dire l'élaboration d'une théorie alternative au *mainstream*²⁰.

En ce qui nous concerne, contribuer à l'avancement de la recherche en ce sens revient à fournir les éléments d'un déblayage préalable : celui des références communes à la vision critique.

Mais comment définir l'entreprise capitaliste actuelle ? Selon Yves Morvan : « l'entreprise est du capital géré par une organisation administrative chargée de combiner des facteurs pour promouvoir des biens sur un marché ». ([18], p. 23). Il faut la distinguer de l'établissement, qui n'est pas juridiquement autonome. Par contre, le terme de "firme" sera utilisé en tant que synonyme d'entreprise.

Plus intéressant : une entreprise capitaliste – en 1979 – apparaît comme la modalité principale de mise en œuvre de moyens de production *destinée à la réalisation de profits*. L'organisation de son espace et de son temps est seconde en théorie, même si elle prime dans la réalité, selon la progression environnement/structure/action. Les fondateurs de la gestion moderne – Fayol, Taylor, Barnard – ont bien compris la prégnance de cette structuration ternaire des facteurs sur la survie de l'entreprise capitaliste.

20 Nous n'en connaissons que des éléments épars, pour l'instant (voir M. Aglietta [1]).

1.1.1. L'ENTREPRISE EN SITUATION

La firme n'est pas seule dans un monde clos. Cette constatation banale n'empêche pas certains errements²¹. Même en amont d'une prise de position politique, l'idée d'une "fonction sociale de l'entreprise" comme *finalité* nous semble être la marque d'une apologie faussement critique, de la part des spécialistes libéraux de la firme.

Aussi, tout au long de la description qui va suivre, faudra-t-il refuser cette conception "altruiste" pour ne conserver à l'esprit que la contrainte de réalisation du profit, qui s'impose aux dirigeants, non seulement au niveau directorial, mais aussi par rapport aux diverses responsabilités des postes de contrôleurs financiers, comptables ou techniques.

1.1.1.1. Son espace vital

Comme lors de la morale de certaines des fables de La Fontaine, qui insistent sur la solidarité des animaux socialisés, il est clair que l'entreprise a besoin des autres, qu'on appelle "parties prenantes". Dans le schéma n° 1, présenté ci-contre, trois niveaux sont mis en évidence²².

L'environnement des partenaires participe ainsi d'une compréhension immédiate : pour produire efficacement il faut des travailleurs performants, l'apport de fournisseurs diligents, mais aussi celui des bailleurs de fonds et *surtout* la validation effective des clients.

Celui des non-partenaires est l'ensemble comprenant des agents économiques qui n'ont pas affaire directement avec l'entreprise, ou dont la collaboration reste une éventualité, par exemple : les unions de consommateurs, ou encore les concurrents. Remarquons que la catégorie des non-consommateurs n'est pas une vue de l'esprit, mais qu'elle concerne tout ceux qui, par goût ou involontairement, ne se procurent pas les produits ou les services issus de la firme.

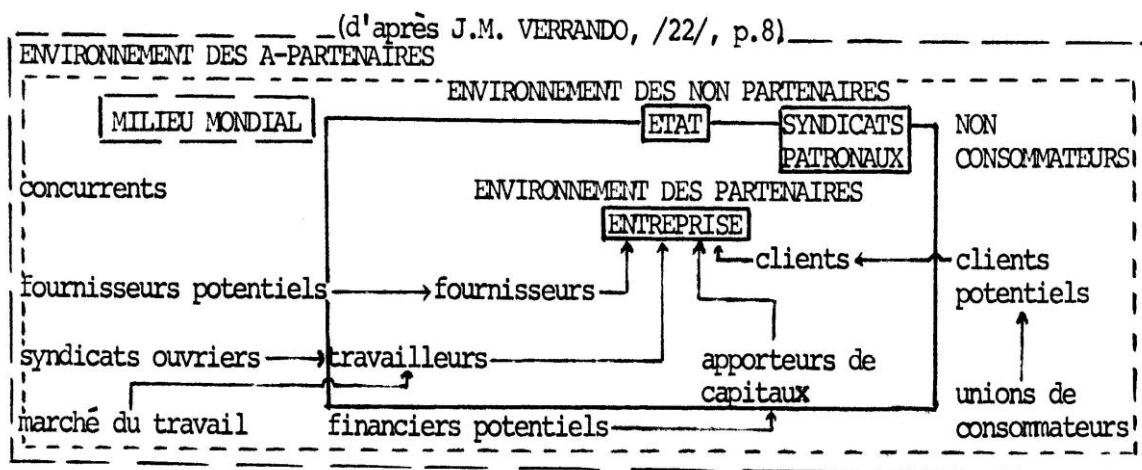
De plus, l'Etat – dont la légitimité couvre les deux champs envisagés pour l'instant (c'est-à-dire l'environnement des partenaires et celui des agents nationaux externes à la firme) – cet Etat est donc entendu en son acception maximale, y compris les collectivités locales et les autres organismes sociaux. Enfin, les divers syndicats patronaux et ouvriers constituent des partenaires privilégiés pour toute entreprise privée : un patron syndiqué vaut un salarié encarté.

Mais alors que les grands patrons sont bien représentés par le Centre National du Patronat Français, les petits patrons sont moins bien représentés par la Confédération des Petites et Moyennes Entreprises. Quant aux salariés, leurs syndicats se répartissent selon leurs préférences politiques.

21 Voir Philippe De Woot [12], p. 40.

22 F. Emery, E. Trist, J. Prével, « La trame causale de l'environnement des organisations », *Sociologie du travail*, oct.-déc. 1964, p. 337-350.

Schéma 1. La firme, centre de relations dans un milieu ternaire.



En troisième lieu le milieu mondial ou international permet le passage à l'environnement des a-partenaires. Celui-ci englobe, par exemple, les pays collectivistes, où les firmes fonctionnent mais ne sont pas entièrement autonomes. Il est bien évident qu'un tel schéma ne peut fonder *a priori* une vision univoque de la firme défaillante : manquent les mécanismes financiers et juridiques de base.

1.1.1.2. Sa structure

L'organisation des relations firme-partenaires nécessite le regroupement de chaque activité spécifique en fonctions adéquates à leur objet. En fait, la structure de la firme n'est rien d'autre que le moyen d'assurer la compatibilité nécessaire entre tous ses éléments. Or, l'interaction suppose l'ordre – cette interconnection de possibilités efficaces –, elle est constitutive de l'application d'une hiérarchie et d'un plan d'ensemble.

Boris Evgrafov a proposé une nouvelle nomenclature des fonctions de l'entreprise ([13], p. 13), dont nous retiendrons l'essentiel. Les fonctions de direction obéissent aux trois règles suivantes : s'informer, décider et convaincre. En effet, le directeur doit s'informer de l'état de son entreprise, de ses possibilités de croissance et de sa capacité à dominer les aléas du changement. Il lui est donné de décider ; par exemple, il peut prendre le parti de fermer les portes de la firme pendant qu'il en est encore temps si la faillite menace, donc d'être lucide et réaliste. Il lui faut aussi convaincre sans imposer crûment, c'est-à-dire, toujours selon Evgrafov : faire pouvoir et faire vouloir, puis contrôler. Tout ceci semble ardu à faire, encore n'est-ce là que l'activité à court terme que l'on décrit d'ordinaire : la fixation d'objectifs à plus long terme et la prévision d'un échéancier précis complètent l'impératif directorial.

Quant aux fonctions ayant trait à la production elle-même, elles concernent l'activité physique de la firme, depuis les méthodes efficaces jusqu'à la qualité finale. Le Taylorisme en a fait un des domaines les mieux étudiés des Sciences de Gestion.

Mais produire n'est pas tout, écouler et suivre les produits sont devenus des nécessités pour une entreprise moderne. A l'effort de vente doit succéder le suivi de l'après-vente. De plus, selon l'importance des fonctions de publicité et de recherche-développement, une structure plus ou moins spécialisée apparaîtra, avec des disparités, des points forts et des faiblesses.

Comment, *concrètement*, appréhender cette structure ? Bien sûr, tout dépend du but que l'on se fixe et des moyens dont on dispose, mais à cet endroit de nos investigations, nous retiendrons deux étapes d'exploration. La première consiste en la consultation de l'organigramme de la firme. Mais cette "photographie hiérarchique" ressemble fort à une carte de visite : information lapidaire, style normalisé (cf. les normes de l'AFNOR en la matière). En fait, l'organigramme ne correspond pas à la réalité des *rapports de pouvoir* dans l'entreprise.

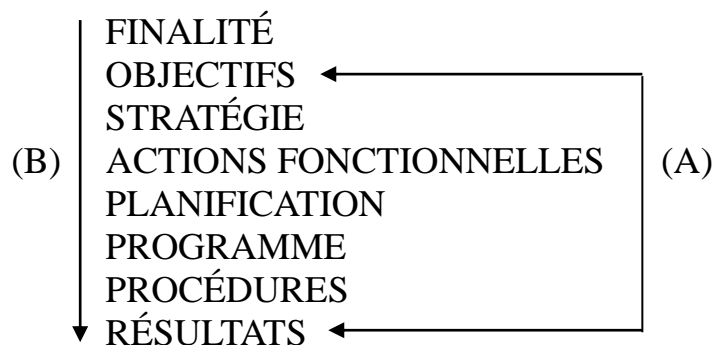
Une deuxième voie nous semble alors plus opportune, quoique moins fréquentée : celle qui essaye de fonder l'étude des composantes structurelles de la firme, en fonction des contraintes administratives et financières. Un auteur comme Michel Crozier a grandement contribué à l'explicitation des phénomènes liés à la bureaucratie, alors que François Morin a essayé, pour sa part, d'autonomiser le concept de groupe financier qui subsume le monde des entreprises²³. L'essai en est louable, même si les résultats, sujets à des réserves théoriques quant aux frontières de ces ensembles, sont toujours à relativiser (voir infra, point 4.2.1.1., B).

Si le concept de structure est acceptable, qu'apporte-t-il ? Un TOUT qui transcende ses éléments peut-il succomber de par leur fait ? Les spécialistes en micro-économie ont tenté d'apporter des éléments de réponse : suivons-les. Tout d'abord, notons qu'ils refusent l'analyse cartésienne habituelle, lui préférant l'analyse systémique. Pour Jean-Louis Le Moigne : "l'hypothèse de l'invariance de la structure (cf. "l'équilibre général") n'est pas réaliste : les stabilités structurelles sont éphémères. Il existe *a priori* des "flux structurels" (entrée puis sortie de variables constitutives de la structure : les processeurs élémentaires et leurs interrelations), comme il existe des "flux d'activité" (on les désigne souvent comme des processus). – Le système se définit précisément par la conjonction des deux types de flux. Ne connaître les performances du système que par celle du flux d'activité, c'est se condamner à ne pas décrire – ni prédire – le comportement du système." ([16], p. 7).

Pourquoi choisir cette référence systémique ? La réponse réside dans la circularité des interactions entre l'entreprise et le système : "l'entreprise est une organisation induite par le système mais exerçant un rôle inducteur sur le système" (Jacques Lebraty [15], p. 27). Alors, la proposition de "l'analyse périodique fonctionnelle" (Bernard Olivero [19], p. 7) implique que la vision générale de la firme soit bien une représentation unitaire qui décrive sans dénaturer, selon le schéma suivant.

23 M. Crozier, *Le phénomène bureaucratique*, Paris, Seuil, 1963 ; F. Morin, *La structure financière du capitalisme français*, Paris, Calmann-Lévy, 1974.

Schéma 2. Articulation de l'analyse périodique fonctionnelle.



La défaillance de l'entreprise pourra concerner tout ou partie de ce cheminement. En suivant la flèche B, on observera : soit des résultats médiocres ou réellement mauvais, soit des procédures inopérantes ou même inutiles, soit encore un programme inoportun (il s'agit là de la *période* à retenir), soit enfin une planification qui n'a pas intégré le pire (la faillite), espérant toujours du meilleur (la croissance).

En outre, en amont de la flèche A, la finalité ne peut être dissociée des objectifs, la fin étant souvent à long terme, alors que les contraintes se manifestent au jour le jour...

A quoi peut servir une stratégie cohérente et des actions fonctionnelles tactiques, si l'inadéquation objectifs/résultats (flèche A) reste patente après les premières mesures correctrices ? Alors, constatons que les phénomènes de *feed-back* n'enrayent plus le développement des déséquilibres de gestion, pire, certains indices de défaillance sont détectables de l'extérieur de la firme. C'est le rôle de régulation de la fonction comptable et du contrôle de gestion fait de l'extérieur par des analystes spécialisés.

1.1.1.3. Conditions générales de fonctionnement

Nous n'avons considéré, pour l'instant, que la firme idéale, saine, celle des manuels du savoir-gérer en somme. Passer à la réalité exige que l'on prenne en compte les normes juridiques en vigueur sur la période. En effet, il serait désastreux, pour notre propos, de faire l'impasse sur une connaissance minimale de ces mécanismes, qui sont l'expression d'un Droit ancien et en constante évolution. Ainsi, pour fonctionner socialement l'entreprise doit *exister* légalement, sauf à considérer l'extension rapide du travail "au noir" et des firmes marginales hors-la-loi, éventualité que l'on ne retiendra pas. Aux groupements sans but lucratif s'opposent ceux qui recherchent des gains substantiels. Plusieurs formes peuvent être retenues, réunies en deux groupes: les sociétés commerciales de capitaux et les sociétés de personnes. Le critère fondamental est la propriété des entités créées, laquelle est médiatisée par les modalités de la circulation financière (outre l'inscription obligatoire sur un fichier statistique informatisé).

D'ailleurs, dans le premier groupe, la propriété se morcelle, avec elle se diluent les responsabilités en cas de faillite. Ainsi l'on passe de la Société Anonyme, et ses sept administrateurs au minimum, à la SA à directoire au double système (directoire exécutif, conseil de surveillance pour le contrôle), puis à la Société en commandite par actions, elle qui permet au fondateur d'entreprendre sans capital propre en faisant appel à de généreux commanditaires, et enfin, depuis 1925, à la Société à responsabilité limitée, dont le capital minimum de départ est de 20 000 francs.

Dans le deuxième groupe, se trouvent les dénominations suivantes : la Société en nom collectif, où deux associés au moins sont tenus du passif ; la Société en participation, dont les parts des associés sont non cessibles, et dont l'existence n'est connue que des fondateurs (donc non immatriculée dans le système SIRENE) ; et la Société en commandite simple, où cohabitent bien deux sortes d'associés : les commanditaires et les commandités.

Ajoutons que l'ensemble des fonctions déjà décrites (supra 1.1.1.2.), doivent être mis en œuvre, mais le maintien de réserves organisationnelles²⁴ n'est possible que dans les très grandes firmes. Plus précisément, l'environnement présente des conditions de viabilité suffisantes pour garantir l'exercice d'une activité économique régulière. Les quatre étapes suivantes peuvent alors se dérouler : l'entreprise achète, produit, vend, s'enrichit.

Afin de compléter le tableau rapidement brossé, il ne reste plus qu'à résumer les différents indices financiers de l'entreprise en déclin, avant d'en venir aux modalités purement juridiques de la défaillance inéluctable.

Le premier auteur gestionnaire qui a utilisé l'expression d'entreprise en difficultés semble avoir été Lincol (pseudonyme d'Armand Collin, industriel selon nous) en 1869 : "Une entreprise peut augmenter les difficultés de ses débuts et prospérer avec le temps ; mais si à ces difficultés originaires s'ajoutent des embarras financiers ; si le capital, moyen d'action, lui manque ou est insuffisant, elle est d'avance condamnée."²⁵ L'économiste fondamental en ce domaine est cependant antérieur : il s'agit de Gustave Courcelle-Seneuil en 1855 avec son *Manuel des affaires*. Il sera suivi une quarantaine d'années plus tard par Paul Bory dans les *Grandes entreprises modernes* (1890) et par François Convert avec les *Entreprises agricoles, organisation, direction* (1890).

Du côté des gestionnaires du passé, il faut signaler l'apport de Guilbault en 1877, de Liesse en 1899, de Fayol en 1916 et de l'importation des œuvres de Frederick Taylor entre 1904 et 1912. Pour les faillites, ce fut surtout le juriste Jean Percerou qui fit œuvre durable avec son livre *Des faillites et des banque-routes et des liquidations judiciaires* édité pour la première fois en 1907.

24 Disposition de personnel mobilisable en cas de crise ou d'action urgente.

25 Lincol, *Essai sur l'administration des entreprises industrielles et commerciales*, Paris, Lacroix, 1869, p. 58. A été réédité par nos soins en 2016 chez Edi-Gestion.

1.1.2. VERS LA CESSATION DES PAIEMENTS

Tout le problème de la défaillance d'une entreprise se ramène à la question de survie : quand la situation devient-elle irrémédiable ? Autrement dit : à quel moment faut-il saisir le Tribunal de commerce ? Pour le savoir, il faut s'intéresser à l'aspect financier des difficultés initiales.

En effet, quelle que soit la cause du déclin de la firme (voir infra, chapitre III), cette faiblesse apparaîtra nécessairement au niveau de ses finances. Aussi, nous ne rappellerons l'outil principal – le bilan simplifié – et ses limites, puis, après avoir passé en revue les différents moyens de financement, nous nous attacherons plus particulièrement aux points faibles des entreprises industrielles françaises, en matière de capitaux propres et d'autofinancement. Alors, nous serons à même de dresser une liste des principaux indices de défaillance, avec surtout ceux qui impliqueront... la cessation des paiements.

1.1.2.1. Problèmes de financement

Les rappels les plus élémentaires ne sont pas toujours inutiles ; c'est parfois en allant à l'essentiel que l'on voit clairement ce qui nous apparaissait jusque-là comme affreusement compliqué. La gestion financière d'entreprise nous propose ainsi deux outils assez sophistiqués : le bilan et le plan de financement. En les réduisant à leur plus simple expression, on peut en tirer la quintessence pour notre sujet.

A. Structures comptables de financement

Insistons sur le fait qu'il s'agit simplement pour nous de comprendre la logique de fonctionnement de méthodes *habituelles* à l'entreprise moderne. Le recours à un expert-comptable extérieur à la firme n'est pas pour l'instant pris en compte. Le chef d'entreprise a de bonnes connaissances comptables.

1°) Le bilan simplifié et ses limites

A l'origine le bilan est l'inventaire périodique de la situation comptable de l'entreprise. Il retrace en quelque sorte l'activité globale de la firme. En fait, il s'agit d'une structure financière apparente, ni fausse ni véritablement mensongère, mais faisant problème. Cela se traduit par son inaptitude à rendre compte de l'effectivité des opérations réalisées, que ce soit en raison de l'action pernicieuse de l'inflation actuelle, ou par l'usage de pratiques d'amortissement fort subjectives²⁶. Alors, le bilan devient une arme à double tranchant : à la fois pour celui qui l'emploie et pour l'observateur non-averti.

26 « En réalité l'amortissement est fonction de règles comptables sans que la durée de vie physique réelle du bien capital soit prise en compte ». ([XIII], p. 135).

a) Présentation comptable

Soit le bilan de départ :

ACTIF	PASSIF
Valeurs immobilisées	Capital et réserves
Valeurs d'exploitation	Capitaux exigibles à long et moyen terme
Valeurs réalisables	Capitaux exigibles à court terme
Valeurs disponibles	Résultats bénéficiaires
Résultats déficitaires	

(source: G.DEFOSSE, /10/, p.94)

Nous pouvons définir quelques notions fondamentales :

- Actif net = Capital et réserves – résultats déficitaires = Capitaux propres.
- Immobilisations nettes = Valeurs immobilisées – amortissements.

Alors, on peut écrire la structure financière synthétique :

ACTIF	PASSIF
Immobilisations nettes	Capitaux propres (Actif net)
Valeurs réalisables	Exigibilités à long et moyen terme
Valeurs disponibles	Exigibilités à court terme

(source: idem, p.96)

Le fonds de roulement financier étant la différence :

Capitaux propres – immobilisations nettes = Valeurs réalisables + Valeurs disponibles – Exigibilités.

Ainsi, la gestion financière orthodoxe se réduit aux règles suivantes :

- l'entreprise doit disposer d'un fonds de roulement tel que la somme des capitaux propres et des exigibilités soit strictement supérieure aux immobilisations nettes, et que les valeurs réalisables et disponibles soient d'un montant dépassant nettement celui des capitaux exigibles à court terme ;
- le montant proprement dit de ce fonds doit être suffisant pour combler toute perte éventuelle et pour pouvoir rembourser rapidement les valeurs devenues exigibles à court terme (d'où le problème de la transformation des valeurs réalisables en valeurs disponibles).

b) Le bilan ment-il ?

Le sens de cette interrogation doit être précisé. En l'occurrence, si le bilan s'avère "juste", ce n'est que relativement aux opérations effectives qu'un "fossé" s'est creusé, peu à peu. Comment et pourquoi ? Un spécialiste précise que "plus l'échéance de la dette de l'entreprise est lointaine, plus la signification du taux d'intérêt devient incertaine et sa portée majeure." (P. Berger [5], p. 23).

En effet, il s'agit là d'une insuffisance de la comptabilité générale ; car

si *ex-post* on peut calculer le gain en capital imputable à l'inflation, *ex-ante* on ne dispose pas d'outil comptable neutre²⁷. Alors, seule l'estimation de la dégradation de la monnaie permettra d'anticiper l'allègement subséquent de la dette. Mais de quel "allègement" parle-t-on ?

Reprenons l'exemple que fournit l'auteur pré-cité : soit un emprunt obligataire d'un montant de 100 000 F, d'une durée de 15 ans à partir de 1978 et d'un taux i de 10%. Le calcul de la somme capitalisée nous donne : $K = (1 + i)^{15} \times 100\,000 = 1,1^{15} \times 100\,000 = 417\,724,76$ F à l'échéance, soit en 1993.

Face à cette contrainte, quatre solutions se présentent pour la firme qui a emprunté : soit dégager de forts gains de productivité, ce qui n'est pas facile, soit minorer la part relative de cet emprunt dans l'endettement total, ce qui suppose une surface financière suffisante, ou encore profiter de l'allègement procuré par l'inflation, et en dernier lieu être obligée de constater la cessation des paiements.

Seul le troisième point nous intéresse ici : comme cet "allègement illusoire" se traduit-il, au niveau du bilan ? Pour Pierre Berger, on serait en présence d'un nominalisme généralisé : "Comme tous les enregistrements comptables sont effectués en monnaie courante, la quasi-totalité des postes se gonflent nominalement ; les achats, les entrées en stock, les salaires, les ventes conduisent à un bilan dont tous les chiffres – à activité réelle inchangée – marquent une hausse ; en contrepartie d'un actif artificiellement majoré apparaît un passif qui suit la même évolution." ([5], *ibidem*).

Mais un élément compensateur ne doit pas laisser croire à un enrichissement sans cause de l'entreprise, dû au nominalisme fiscal. Ainsi, les pertes et les gains se compenseraient. Les gains résultant de la dépréciation des dettes remplacent les prélèvements fiscaux sur bénéfices fictifs. Pour éviter à la firme d'être taxée sur une marge bénéficiaire apparente, l'auteur propose de substituer la notion d'intérêts réels à celle d'intérêts nominaux (*Idem*, p. 24).

En sachant de plus que ce sont des francs de diverses époques que l'on considère (voir l'article d'A. Chevalier, *Le Monde*, 24 avril 1979, p. 23), on est tenté d'abonder dans le sens du CNPF (dont Chevalier est l'un des vice-présidents) qui demande la réévaluation des bilans. Notons toutefois que le motif invoqué (la vérité des comptes) n'est peut-être pas le bon ; en ce cas, qui en tirera profit : les PME ou les grandes firmes ?

2°) Le plan de financement

Quand l'entreprise veut investir et qu'elle n'en a pas les moyens, la présentation d'un plan de financement des investissements prévus, auprès d'un organisme prêteur, reste une solution possible. Dans le cas d'une firme en expansion, la discussion s'engage alors sur de bonnes bases.

L'essentiel de l'accord des ressources va dépendre, que ce soit dans la

27 Si la notion de neutralité en comptabilité, voir notre rapport à l'Autorité des Normes Comptables, printemps 2021 (avec Grégory Heem).

version présentée par la firme ou dans celle mise au point par le prêteur (en général une banque), de la rentabilité passée et à venir. On estimera son évolution, pour la durée du plan, par les résultats des derniers exercices. Il sera tenu compte, bien entendu, des performances accrues que pourront permettre les investissements justement préconisés : par extension de la production, innovations incorporées, nouvelle organisation de la firme, etc.

Seulement, du côté des organismes de crédit, cinq critères s'imposent à la firme demandeuse :

- critère n° 1 : le bilan doit être équilibré, les passifs stables étant plus élevés que les éléments d'actif immobilisés ;
- critère n° 2 : les prêts à long terme doivent être garantis, souvent par des immeubles (on retrouve là la logique des "ordres" dans la procédure civile de déconfiture) ;
- critère n° 3 : les prêts à moyen terme doivent être réescomptables auprès de la Banque de France ;
- critère n° 4 : le montant des fonds propres doit suffire à faire face aux emprunts à court terme ;
- critère n° 5 : les charges à venir feront l'objet de crédits à moyen terme (la banque choisie doit prévoir des lignes spécifiques pour cela).

A ces conditions seulement, l'acceptation du plan est probable, en théorie. En fait, ces conditions drastiques s'adressent plus à une firme inconnue qu'au client de longue date de la banque ou de l'organisme de crédit. Si le but est certainement d'évacuer les projets trop risqués, l'appréciation "neutre" des organismes financiers et les rapports interpersonnels jouent, tout en étant guère quantifiables. A la limite, un plan insensé accepté ne serait-ce pas de grosses difficultés en perspective pour l'institution prêteuse ? La provenance des fonds issus de la firme fait aussi problème. Le tableau n° 3 tente de spécifier les sources du financement, selon que celui-ci concerne l'amorçage ou la continuation équilibrée de l'entreprise demandeuse de prêts.

Même un "canard boiteux"²⁸ peut bénéficier, au départ, de telles conditions de financement avantageuses : cela fait aussi partie de la "capacité d'entreprendre", que de réussir à se procurer rapidement des fonds, malgré ses handicaps. Par la suite, la suspicion des octroyeurs potentiels joue contre le candidat défaillant : entre la mort et l'usure les recours sont alors rares car il est des moyens ruineux d'emprunter de l'argent, quand le taux d'intérêt appliqué ne pourra jamais être compensé par une rentabilité raisonnable de la firme à terme.

28 Cette expression, venue de l'anglais « *Lame Ducks* », est apparue dans la littérature boursière vers 1850. On la trouve dans la *Revue Britannique* (1850, 1857), dans la *Revue Contemporaine* (1855), et dans les *Etudes financières et d'économie sociale* de Pierre Clément (1859). Voir J.F. Farmer, W.E. Henley (1890) *Slang and its Analogues Past and Present*, p. 154. Plus récemment, voir Bertille Bayart, « Industrie, la malédiction des canards boiteux », *Le Figaro*, 6 novembre 2018.

Tableau 3. Origine et structure du passif du bilan d'entreprise.

Origine	Moyens fondamentaux	Fonctionnement/extension
Autofinancement Apports des associés	Capital social Compte courant d'associés	Réserves diverses, bénéfiques Primes d'émission d'actions
Fournisseurs Clients & Créanciers	Crédits à court terme Avances et acomptes	Délais de règlement Délais de paiement
Ressources monétaires: Caisse des Dépôts Banques privées Fisc CNME	Prêts à long terme Crédits d'équipement Echelonnement Crédits de construction	Crédits à moins d'un an Echéancier négocié Crédits à moyen terme et à l'exportation
Ressources budgétaires: FDES Etat français	Prêts à long terme Soutien à secteur clé	Echéancier négocié Subventions
Marché financier	Prêts à long terme	Obligations à plus d'un an

Source : d'après Gaston Defossé [10], p. 69-85.

B. La vulnérabilité financière de l'entreprise

Nous venons de passer en revue les divers moyens mis à la disposition de la firme pour financer ses projets d'investissement. Plus précisément, essayons de spécifier l'origine financière des difficultés que subit toute entreprise dans l'embaras, en nous attardant sur l'examen de la structure des capitaux propres. Alors, nous devrions mieux cerner l'ambivalence de l'auto-financement.

1°) L'insuffisance chronique des capitaux propres

Une étude récente de la Caisse Nationale des Marchés de l'Etat ([8]) a fait le point sur la part des capitaux propres des entreprises industrielles, en 1975 et 1976. Premier résultat : 26,65 % du passif, telle est la part des capitaux propres dans l'ensemble de l'industrie. Mais de fortes disparités sont apparues et quatre groupes de secteurs ont été mis en évidence (voir le tableau A, en annexe).

Le groupe I est celui dont la part est inférieure à 20 %. Cinq secteurs s'y trouvent (nomenclature 49), entre 13,2 % (construction navale) et 14,3 % (travaux publics). Il sera intéressant de faire le lien avec les défaillances récentes, assez fortes dans ces secteurs clés ; on peut déjà présumer qu'une proportion aussi faible de capitaux propres ne laisse guère de marge de manœuvre aux stratèges de ces industries, en période difficile.

Entre 20 et 25 % on note la présence de quinze secteurs. Le plus mal loti étant celui des industries d'équipement général (20,9 %) ; quant à l'industrie laitière, celle-ci atteint 24,8 %. Remarquons ici une majorité d'activités traditionnelles, pour lesquelles la forte concurrence étrangère induit

une contrainte supplémentaire : être compétitives ou disparaître.

Le groupe III, entre 25 et 30 %, comprend onze secteurs, depuis le matériel de précision (25,1 %) jusqu'au secteur matériaux de construction (29,5 %). Déjà son endettement s'avère bien moindre, par rapport aux groupes précédents.

Enfin, le groupe IV (part supérieure ou égale à 30 %) contient les dix-huit secteurs restant : de l'extraction de minerai de fer, 30 %, à l'industrie du coton, 41 %. Il y règne une grande diversité de situations, mais le point commun le plus vraisemblable semble être l'importance de l'investissement de démarrage, lequel correspond à des apports initiaux de capitaux considérables. La relation avec les disparitions d'entreprises paraît moins évidente à ce niveau : le passage au normatif et au qualitatif s'imposerait-il ? L'étude précitée de la CNME nous indique un fait important : "Rapportée à l'activité des entreprises, la part des capitaux propres paraît faible. En 1975, la valeur médiane du rapport CA/Capitaux propres était de 6,6. Pour près d'un quart des entreprises, ce rapport prend une valeur supérieure à 10 – seuil considéré comme critique par la Banque de France." (Idem, p. 9).

Il apparaît au total trois causes explicatives de la vulnérabilité intrinsèque financière :

- la dégradation des taux d'autofinancement ;
- les réticences des bailleurs de fonds externes ;
- et le contre-coup du fort endettement des années 1970-1974.

Pour l'instant nous n'aborderons que la première de ces trois causes, les deux autres relevant du domaine conjoncturel, non pris en compte dans cette sous-partie introductive.

2°) Les limites de l'autofinancement

Le taux d'autofinancement est passé d'environ 70 % en 1970 à 55 % en 1975, et 62 % en 1976 ; serait-ce un signe de la crise ? Nous ne le pensons pas, car le financement externe, qui n'est pas vicié, ne peut compromettre la bonne marche de la firme. De plus, nous avons là un taux *moyen* qui ne rend pas compte de la diversité des situations réelles. Encore une fois, il faut revenir à l'aspect micro-économique du phénomène²⁹.

Or, insister sur la souplesse que procure l'autofinancement semble trivial ; mais discuter de son opportunité, de sa responsabilité dans le processus de faiblesse structurelle qui mène à la défaillance consiste à mélanger les genres. En effet, non seulement l'autofinancement reste une pratique courante, alors que la *capacité d'autofinancer* résulte de l'activité passée de la firme, mais de plus l'ambiguïté perçue au niveau des comptes se perpétue : « la répartition des actifs, du chiffre d'affaires ou de l'emploi d'une firme entre diverses activités n'est que très rarement explicitée dans les

29 Voir Raymond Courbis (1968) « Le comportement d'autofinancement des entreprises », *Economie Appliquée*, p. 749-821.

comptes qu'elle publie. » (R. Borelly, [6], p. 206). Ce qui nous interdit de faire la moindre remarque sur l'emploi effectif qui est fait des investissements autofinancés. Tel est le secret des affaires.

Par contre, l'intérêt que présente la réflexion sur les comportements d'autofinancement permet de comprendre la dynamique financière de la firme: « Pour se garantir contre le risque, l'entreprise doit rechercher un taux d'autofinancement supérieur à celui permettant d'assurer la croissance à long terme. » (R. Courbis, article cité, p. 764).

Pour Robert Goffin ([14]), la décision d'investir, qui affecte les modalités concrètes de financement, est bien fonction de plusieurs facteurs : le coût, les délais. Or, l'autofinancement est un pari sur la réussite solitaire. L'avantage de souplesse qu'il permet est proportionné au risque d'échec consubstantiel : tout dépend de la capacité de clairvoyance du *décideur*. L'entreprise en difficulté a perdu ce pari, ou du moins elle ne dispose plus d'avaux suffisants. Ainsi, l'autofinancement, qui était un choix cohérent, peut devenir un recours : mais réussit-on là où l'on a déjà failli ?

Alors, l'autofinancement peut être à la fois une voie de salut et la conséquence des premières entraves annonciatrices de la chute. Agissement profitable pour une entreprise saine, l'autofinancement ne peut constituer très longtemps un viatique pour firmes dépérissantes, telle est son ambivalence.

Finalement, le choix est souvent simple : croître ou disparaître ; l'entreprise en perdition a donc deux solutions : resserrer sa gestion et économiser ses ressources financières, ou aller de l'avant, dynamiser sa gêne provisoire par l'extension ou la diversification de sa production. Encore faut-il qu'elle ait les *moyens* de sa politique de sauvetage, ce qui renvoie à l'intervention de l'État.

1.1.2.2. Un constat difficile à opérer

Quand l'entreprise a épuisé tout recours financier, en essayant au passage les refus d'octrois externes, le constat d'échec s'impose. Comment prévoir une telle situation, avant que le point de non-retour ne soit atteint ? Quelles sont les ultimes tentatives des protagonistes visant à redresser la situation ? De la réponse à ces deux questions dépendra le sort de l'entreprise, c'est-à-dire sa prise en charge par la collectivité : ainsi se résout une des nombreuses contradictions du capitalisme, en son âge mûr.

A. Indices de défaillance

Plutôt qu'un long discours, emphatique comme sont factices toutes les tirades pessimistes, synthétisons les divers éléments d'appréciation dont disposent les partenaires, ou les membres, de l'entreprise. En laissant de côté, pour l'instant, le fait qu'une disparition industrielle ou commerciale est *toujours* une épreuve émotionnelle pour ceux qui la vivent, alors que le plus grand calme possible est alors requis.

Tableau 4. Indices externes, indices internes de défaillance.

Origine	Indices	Conséquences	Solutions
1°) Externe * Dirigeants * Salariés * Tiers * Banque * Tribunal * Etat	Fuite ou démission Occupation d'usine Nombreux prêts Crédit-bail dénoncé Non immatriculation Fisc impayé	Vacance Production arrêtée Crédit compromis Embarras Inexistence Pénalités	Interim Négociation Négociation Echéancier Immatriculation Echéancier
2°) Interne * Stocks * Fonds de roulement * Immobilisations * Capacité de remboursement	Durée de rotation élevée Faiblesse Brusque baisse Inexistante	Coûts élevés Fragilité finan. Fuite en avant Crédit épuisé	Effort de vente Soutien extérieur Prudence Désinvestissement

Source : d'après C. Beaucourt [4] et V. Thollon-Pommerol [21].

B. La cessation des paiements

Ainsi tout va mal. Les sources de financement sont taries, la confiance définitivement perdue, les dirigeants aux abois. Que faire ?

L'ultime recours : la conclusion d'un pacte d'atermoiement entre le débiteur et ses créanciers. Il s'agit d'un accord à l'amiable par lequel les créanciers consentent des sacrifices, mais qui entraîne la cessation volontaire d'activité³⁰. Le capital social est alors dispersé et les outils de production sont souvent rachetés par les autres firmes du secteur. Mais un préalable *sine qua non* doit être observé : l'annulation de toute créance sur le Trésor et la Sécurité Sociale (ce que l'on nomme le passif privilégié). En effet, il suffit d'une seule créance impayée pour déclencher le processus judiciaire, lequel débute avec la cessation des paiements. Celle-ci peut s'accompagner d'insolvabilité, mais ne s'y réduit pas, car le critère retenu est le fait qu'une créance en suspens laisse présager une situation financière *irréremédiablement* compromise, même si une solvabilité apparente subsiste. Passé les délais accordés, le tribunal est saisi promptement.

En fait, le but d'un tel pacte est d'éviter des frais de justice et... l'indignité qui reste encore attachée, malgré la loi, au désaisissement consécutif à la procédure. Mais il est évident que sur les rapports de forces et les interactions dont la firme est le théâtre, l'objet et l'enjeu nous n'avons rien à dire.

30 Voir le *Bulletin d'information économique* de la CNME, « La cessation spontanée d'activité dans l'industrie française », n° 80, 3^e trim. 1978, p. 37-80. Selon cette étude, un tel phénomène n'est pas négligeable, il correspond à environ la moitié des liquidations des biens. Donc il y aurait entre 4 000 et 5 000 cessations volontaires d'entreprises par an. La cause principale paraît être l'âge du fondateur, pour 40 % du total. Le secteur le plus touché étant le BTP, surtout en raison d'un manque de rentabilité pour 35 % de ses entreprises.

La décision d'un seul créancier permet donc l'intervention du tribunal de commerce, qui peut aussi se saisir d'office de l'affaire.

1.1.3. L'INTERVENTION DE L'APPAREIL JUDICIAIRE³¹

Dès que la cessation des paiements est révélée, le tribunal entre en action : la procédure peut s'ouvrir. Une mise en ordre prioritaire de l'ensemble des intérêts en présence s'impose alors, pour savoir *qui* détient *quoi* comme créance, et sur qui ?

Les principaux acteurs du processus de liquidation ou de mise en règlement judiciaire ont des droits, des espoirs différents. Les uns peuvent réclamer leur dû, les autres devront se plier à la stricte application de la législation en vigueur. Car c'est la loi du 13 juillet 1967, complétée par l'ordonnance du 23 septembre de la même année, qui régit actuellement cette sous-branche du Droit Commercial. Le décret d'application est ensuite paru au *Journal Officiel* le 22 décembre 1967.

1.1.3.1. Les protagonistes

Certaines conditions matérielles précises sont requises en vue de caractériser le débiteur. De plus, les créanciers ne sont pas situés sur le même plan, la jurisprudence fluctue à ce sujet. Du moins pouvons-nous en retenir les grandes lignes. Ces définitions découlent d'un droit très ancien.

A. Le débiteur et ses créanciers

N'est pas débiteur tout individu, n'est pas créancier prioritaire tout partenaire. Il faut donc sérier les différentes catégories d'agents antagonistes, car porteurs d'intérêts propres, pour comprendre comme se déroulera telle ou telle procédure. Commençons par la nature du débiteur en question.

1°) La qualité du débiteur

Il faut bien distinguer entre les personnes morales et les personnes physiques, la spécificité de chaque situation y incite, la sanction aussi.

a) Les personnes morales

L'article 1^{er} de la loi précitée indique que toute personne morale de droit privé peut être mise en règlement judiciaire ou en liquidation des biens, même si elle n'est pas commerçante. Sont exclus les groupements qui ne possèdent pas ce caractère de personne morale (par exemple une société de participation, dont l'existence est longtemps tenue secrète ; ou encore la simple

³¹ Voir aussi le cours de gestion juridique des entreprises d'A. Pirovano, Nice, 1977-1978.

réunion financière d'individus amis). La notion de personnalité morale transcende les intérêts privés en l'intérêt collectif constitutif du groupement concerné. Si la personnalité morale n'est pas reconnue, le tribunal poursuivra chaque individu fauteur ; par contre une société de fait, société dite nulle mais immatriculée au registre du commerce est poursuivable³². Parmi les divers groupements qui répondent au critère général, citons en vrac : les sociétés civiles, les sociétés commerciales, les syndicats, les coopératives, les comités divers. En somme, tout groupement organisé, déclaré et reconnu comme tel.

b) Les personnes physiques

La condition de fond est ici la qualité de commerçant, que celle-ci soit réelle ou de fait. Seul le caractère habituel de l'activité importe : existence d'un fonds de commerce par exemple. Ainsi, ne sont pas concernées les professions dont le statut exclut la pratique du commerce (médecins, avoués, notaires), ou les individus pratiquant, à l'occasion seulement, un acte de commerce (une lettre de change que l'on tire). Le cas des associations de la loi de 1901 pose problème si elles pratiquent des activités commerciales : il faut alors qu'elles créent une structure extérieure à leur objet non lucratif (exemple de l'ANDESE, association des docteurs ès sciences économiques qui a lancé un laboratoire privé de recherche dans les années 2005-2007, dont les factures relèvent d'une activité commerciale).

Notons que la procédure ne s'applique qu'aux citoyens majeurs, car en dessous de 18 ans la qualité de commerçant ne peut pas être reconnue. De même, la femme mariée qui aide son mari n'est pas réputée commerçante ; pour tomber sous le coup de la loi, elle doit exercer une activité commerciale séparée de celle de son mari, ou se servir de ce dernier comme d'un prête-nom³³. En cas de départ à la retraite ou de décès du débiteur, un délai d'un an au moins doit s'être écoulé, après la date de cessation des paiements, pour que la procédure s'éteigne.

2°) La hiérarchie des créanciers

On distingue les créanciers titulaires de privilèges et ceux qui n'en ont pas ; d'eux, on dit qu'ils sont "dans la masse". L'article 11 constitue cette masse des créanciers, c'est-à-dire la réunion des détenteurs de créances sur l'entreprise faillie en une communauté d'intérêts ; elle est représentée par un ou plusieurs syndics de faillite (voir infra, B, 3°).

Le fait de faire partie des créanciers privilégiés est un facteur de confiance en la poursuite de la procédure. Mais cela n'enlève pas l'angoisse de voir une grande partie de la créance se perdre dans cette faillite.

32 Ne pas confondre avec la société *créée de fait*, non poursuivable car non immatriculée donc inconnue des tiers.

33 Par contre, en droit pénal, la banqueroute peut la frapper ([3], p. 18).

a) Les créanciers privilégiés

Ceux-ci sont créanciers "en la masse", en raison de la particularité de leurs relations avec le débiteur, en amont et en aval de son activité propre. Nous les grouperons en trois catégories différentes.

a1) Les salariés de l'entreprise

Le problème numéro 1 reste le paiement des rémunérations dues. Le privilège normal concerne la garantie des salaires, pour les six derniers mois. Il porte sur les meubles et immeubles du failli. Un super-privilège vise la récupération des émoluments des 60 derniers jours de travail. Ces sommes sont payées aux salariés dans les dix jours qui suivent le jugement déclaratif.

a2) Les créanciers institutionnels

En faisant le total des sommes dues au Trésor public et à la Sécurité Sociale, on obtient, dans la plupart des cas, plus de la moitié du passif exigible ! Par ailleurs, leurs privilèges respectifs n'ont pas la même valeur. Le Trésor bénéficie de son privilège à la condition d'avoir fait la publicité de ses créances sur un registre spécial, sis au tribunal de commerce. La Sécurité Sociale est, elle aussi, astreinte à une telle publicité, mais dans son cas l'inscription ne vaut que pour deux années, et elle n'est pas renouvelable, contrairement à la précédente inscription, qui est valable de 3 à 5 ans.

a3) Autres créanciers privilégiés

Les créanciers gagistes possèdent un droit sur la marchandise qu'ils livrent. La loi distingue à ce sujet entre le règlement judiciaire (maintien de leurs droits), et la liquidation des biens (réalisation possible du gage par le syndic). Le problème est de savoir si le créancier gagiste "passe" avant le Trésor ; si l'article 83 le place en tête de liste, la pratique ne l'admet qu'en cas de vente forcée.

Le vendeur de meubles va jouer de son droit différemment, selon que ses marchandises ont été, ou non, livrées. Dans le premier cas, il rentre *dans* la masse, sinon il garde un droit de rétention sur la livraison.

Le bailleur d'immeubles détient, quant à lui, un privilège mobilier pour garantir ses loyers, sur une période antérieure de trois ans au maximum. Ce privilège porte sur les marchandises de la firme défailante (art. 53).

b) Les créanciers chirographaires

Il s'agit de tous les créanciers non titulaires de sûreté réelle, donc des créanciers ordinaires. Leur chance de rentrer en possession de leurs fonds,

surtout en cas de liquidation des biens, semble assez faible ; lors d'un règlement judiciaire "heureux", c'est à eux que l'on demandera les plus forts sacrifices, relativement à leurs créances initiales.

Nous pouvons résumer ce bref rappel par la hiérarchie suivante :

1^{er} : Frais de justice ; 2^e : Super-privilège des salariés ;

3^e : Trésor public ; 4^o Vendeur de meubles ;

5^e : Salariés ; 6^o Sécurité Sociale ; 7^o Créanciers gagistes ;

8^e : Bailleur d'immeuble ; 9^e : Créanciers ordinaires

Rappelons que les titulaires de privilèges généraux ne peuvent pas agir individuellement, une certaine concentration des responsabilités s'étant opérée au profit des syndics, et, au-delà, à celui du tribunal.

B. Le tribunal de commerce et ses collaborateurs

Les intérêts de la collectivité étant en jeu, le rôle du tribunal va consister en une permanente vigilance : au départ des opérations comme tout au long de la procédure. Même si des responsables ont été nommés, il peut intervenir directement à tout moment.

1^o) Sa zone d'action

Pour les personnes physiques, est compétent le tribunal de commerce le plus proche. En 1979, il y a 228 de ces tribunaux en France³⁴. Le lieu du siège social s'avère déterminant en ce qui concerne les personnes morales. Il renvoie au tribunal civil de grande instance, jugeant de manière commerciale. Le cas des sociétés civiles est résolu en tenant compte du siège réel de la direction de l'entreprise visée.

2^o) Le jugement déclaratif

Les juges consulaires évaluent les conditions de fond (déséquilibre passif/actif irréversible, avenir fort compromis) et prononcent le règlement judiciaire, la liquidation des biens ou la procédure spéciale de redressement des entreprises d'intérêt régional ou national (SPP). Ils nomment un juge-commissaire et de 1 à 3 syndics, pour les deux premières procédures, les plus courantes.

Ces juges sont d'anciens patrons ou des patrons acceptant de travailler bénévolement. Leur féminisation est encore très faible : celle reflète la domination des hommes dans le monde des affaires, surtout quand l'entreprise atteint une taille importante. A l'avenir, un effort de parité devra être fait pour équilibrer le rapport entre hommes et femmes au sein de ces tribunaux.

34 Ce nombre est passé à 227 en 1997 puis à 134 en 2019. Assemblée nationale, *Rapport sur les tribunaux de commerce*, 1998, 32 p. Disponible en ligne.

3°) Le rôle des auxiliaires de justice

Le syndic de faillite va être le représentant officiel de la masse, qu'il engage bien par son action gestionnaire³⁵. Vis-à-vis du débiteur, il tient lieu d'assistant à la gestion (règlement judiciaire) ou est son représentant légal (liquidation des biens). Une double responsabilité, civile et pénale, est garante de sa probité³⁶.

Le juge-commissaire est nommé par le jugement, mais le tribunal peut le révoquer à tout moment. Trois missions fondamentales lui sont assignées : surveiller la gestion du (ou des) syndic (s), délivrer des "ordonnances" pour les actes importants, et faire rapport au tribunal. La question de la compétence et de la déontologie des auxiliaires de justice en matière de procédures collectives a agité la littérature depuis longtemps³⁷.

Ainsi, la loi a prévu les cadres généraux dans lesquels s'insèrent les différentes modalités de résorption des graves difficultés de l'entreprise, et des menaces qui en découlent pour l'ensemble de ses partenaires.

1.1.3.2. Trois possibilités

Aux deux premières procédures, drastiques mais de droit commun, l'ordonnance de 1967 a adjoint une troisième possibilité, qui tient compte des répercussions, qu'aurait la disparition de grandes entreprises, sur l'emploi régional. Nous renvoyons aux tableaux en annexe pour cette procédure.

A. La liquidation des biens

Réponse radicale à une situation désespérée, elle opère le démantèlement de l'outil de production. Pour cela, un mode de clôture spécifique lui est consacré : l'union. Le syndic, le juge-commissaire – voire le tribunal – procèdent à la liquidation des biens du débiteur (i.e. de son entreprise), puis répartissent les sommes obtenues entre les divers créanciers, selon l'ordre de priorité vu *supra*. La clôture de l'union est signifiée par lettre recommandée au débiteur ; un procès verbal et une publicité légale avertissent ses principaux interlocuteurs. Alors, les créanciers reprennent leurs droits de poursuite individuelle.

35 Pour des exemples historiques voir F. Laroque-Sayssinel, *Des faillites et banque-routes, formulaire général et résumé pratique de législation*, Paris, Cosse et Marchal, 1860. Voir aussi le *Précis pour les syndics de la faillite de Jean Bérard et compagnie*, Lyon, Pélagaud et Lesne, 1838, 4 p. Les prospectus relatifs à ces procédures sont très nombreux.

36 En 1978, on comptait 450 syndics au sens large, dont 290 titulaires et 160 avocats, syndics à titre complémentaire (source Véronique Maurus [17]).

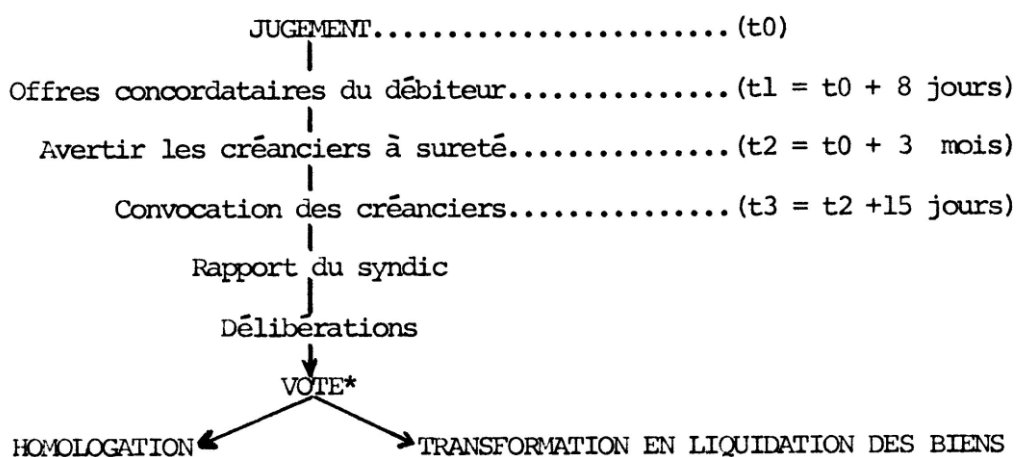
37 Selon Balzac « la législation, faite à la hâte qui régit la matière a lié les mains du juge-commissaire, et dans plusieurs circonstances il consacre des fraudes sans les pouvoir empêcher » [9], p. 298. De nos jours, a-t-il encore la compétence gestionnaire et comptable requise pour contrôler la gestion du syndic ou du débiteur ? Voir Tarik Souissi, *L'Expertise judiciaire, déontologie, procédure mise en œuvre*, Paris, Edilivre, 2016, 206 p.

B. Le règlement judiciaire

Cette procédure a été conçue pour faire la part entre les erreurs de gestion et les aléas conjoncturels. Par la recherche d'un certain consensus entre tous les créanciers, on cherche à sauvegarder la pérennité de l'entreprise. Cette façon de voir le problème s'oppose d'ailleurs à la conception "fataliste" de la firme, qui prône la liquidation pure et simple, comme le pensent certains syndicats (qui sont rétribués par rapport au montant de l'actif réalisé, ceci expliquant cela).

Le concordat, qui est l'expression de l'entente entre les protagonistes, est obtenu à l'issue d'une lente élaboration, d'un vote et de l'homologation du tribunal de commerce. La séquence suivante peut être tracée.

Schéma 3. Le processus de règlement judiciaire.



(*: règle de la moitié des votants ou des deux tiers du total des créances)

C. La procédure spéciale de redressement

Comme nous l'avons déjà signalé, ne sont concernées que les entreprises d'un certain poids économique. L'objectif explicite : la réalisation d'un plan d'apurement du passif. Des règles d'ouverture particulières sont prévues (dix tribunaux seulement dans toute la France sont compétents ; ils imposent un délai de redressement de 3 ans au maximum) et aboutissent à la suspension provisoire des poursuites.

Alors est nommé un juge-commissaire et des curateurs (il n'y a pas de syndic) ; ceux-ci proposent un document d'apurement du passif, tandis que l'élaboration d'une synthèse des mesures de réorganisation relève bien de l'initiative du "relanceur" de l'entreprise, lequel peut être un ancien dirigeant ou une personnalité compétente extérieure.

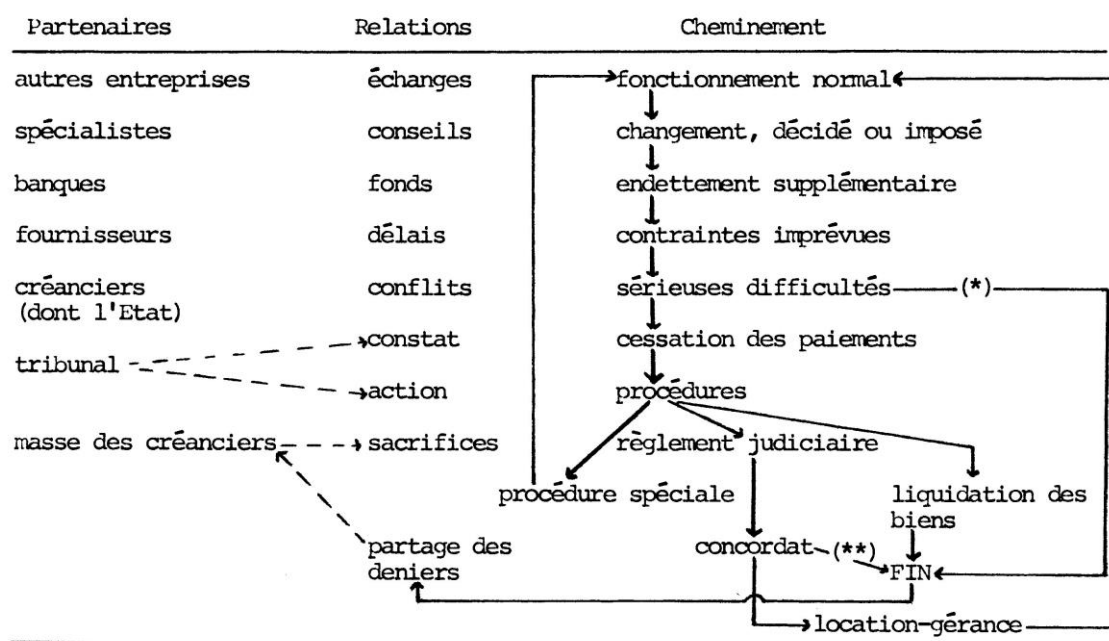
Dans le cas – favorable – d'approbation du plan, un juge à l'exécution est désigné : il fera un rapport au tribunal tous les 6 mois. Le débiteur conserve la gestion courante, à caractère non exceptionnel.

Pour les statistiques, voir nos tableaux en annexe.

1.1.3.3. Le schéma général

Un tel recensement des possibilités existantes ne se veut pas exhaustif: tout le problème étant de retracer un processus dynamique, où une grande partie de l'intervention des protagonistes reste secrète car relevant de relations informelles qui ne sont pas mises sur des documents écrits susceptibles d'archivage ultérieur.

Schéma 4. Vision générale de la défaillance juridique d'entreprise.



(*) possibilité d'un pacte d'atermoiement.

(**) transformation d'un règlement judiciaire en liquidation des biens.

Ce rapide tour d'horizon juridique suggère une certaine souplesse dans l'éventail des solutions possibles. En dépit de ses ambiguïtés, réduites peu à peu grâce aux réformes (la plus récente a été adoptée au Conseil des ministres du 21 mars 1979), la loi contient les cadres d'une action collective potentielle. Il nous faut maintenant observer comment ces notions normatives sont bien appliquées dans la réalité, entre 1968 et 1978.

1.2. PREMIÈRE TRACE DE LA CRISE

S'agissant de décrire un phénomène ponctuel, nous avons pressenti son caractère à la fois marginal et inexorable. Mais, se limiter à une approche uniquement micro-économique, c'est prendre le risque de donner une vision trop contrastée de la défaillance, donc être victime de l'idéologie de la fatalité et l'invoquer inconsciemment, même en se situant au seul plan financier ou juridique. A l'opposé, l'approche globale, qui ne prendrait en compte que des ordres de grandeur et des impressions critiques, nous jetterait dans le piège guettant celui qui se joue des mots, puis sollicite les faits. Il faut en finir, *une fois pour toutes*, avec l'ambiguïté sémantique du terme – ô combien imprécis

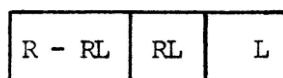
– de "faillite". Celui-ci, pour archaïque qu'il soit, ne renvoie pas moins à une conception étriquée du Droit commercial. Efficace quand on veut faire image, ce substantif doit être réservé à un autre niveau d'abstraction : celui du théoricien, qui dépasse les faits pour mieux y revenir, porteur d'une explication cohérente. Si nous employons, pour notre part, la spécification de "défaillance" en cette partie descriptive, c'est parce que la norme demeure le *fonctionnement correct* pour la firme, pas la fréquentation des tribunaux commerciaux.

Les données qui seront utilisées par la suite proviennent de diverses études du service économique de la Caisse Nationale des Marchés de l'État (CNME). Celle-ci, dans son *Bulletin d'information économique* (BIE), titre trimestriel, a publié depuis 1973 et jusqu'en 1977 pour la nomenclature NAE, des monographies sur les défaillances. Depuis le quatrième trimestre 1978, une nouvelle nomenclature a été mise en œuvre, il s'agit de la nomenclature NAP : "Plus rigoureuse que la précédente, elle tient mieux compte des conditions technologiques" (BIE, n° 81, p. 1). Il faudra en prendre note lors des comparaisons inter-annuelles. Cet état des données n'est toutefois pas trop gênant, dans la mesure où la présente étude porte sur dix ans et s'arrête au 31 décembre 1978. L'année 1979 est présentée en annexe.

Un point méthodologique enfin : comment peut-on appréhender à la fois les règlements judiciaires et les liquidations des biens ?³⁸

Soient les trois possibilités juridiques : R (règlements judiciaires), L (liquidations des biens) et RL (transformation d'un règlement judiciaire en une liquidation). On pourrait croire que R_t , l'ensemble des défaillances, serait égal à $R + L + RL$; il n'en est rien, le schéma suivant montre l'imbrication des situations :

Schéma 5. Les trois procédures courantes de faillites.



L'ensemble des défaillances que nous envisagerons est donc :

$$R_t = (R - RL) + (RL + L),$$

$$\text{ou encore : } R_t = R' + L' \text{ avec } R > R' \text{ et } L < L'$$

Et non $R = R + L$ comme l'écrivent – serait-ce une faute de frappe ? – les auteurs du BIE n° 61, p. 7.

Selon nous, tout le problème peut se résumer ainsi : $RL + L = L'$ et $R - RL = R'$. L' étant l'ensemble effectif des liquidations, L représentant seulement les liquidations des biens *directes* ; et le passage de R en RL s'effectuant de 3 semaines à 1 mois après le jugement déclaratif de règlement judiciaire.

³⁸ Sur la procédure spéciale concernant les grandes firmes, nous renvoyons à la thèse d'Anne-Marie Gaudron, *La suspension provisoire des poursuites et l'apurement collectif du passif selon l'ordonnance du 23 septembre 1967*, Paris, LGDJ, 1972, 280 p. Et au BIE, n° 87, 2^e trimestre 1980, p. 1-20 (bilan statistique dont nous résumons les tableaux).

1.2.1. LES ENTREPRISES TOUCHÉES

Malgré la validité théoriquement contestable du concept de crise (*supra*, introduction), nous pensons que le terme, en lui-même, convient parfaitement pour désigner l'accroissement des défaillances juridiques, au milieu des années soixante-dix. Aussi articulerons-nous cette section autour du "passage à vide" de l'économie dans les années 1974-1975. Nous verrons successivement : les disparités selon la dimension du capital social, l'influence de la forme juridique. Et nous évoquerons d'autres facteurs : la spécification spatiale, ou la catégorie d'âge des firmes, pour lesquelles un décryptage complémentaire sera proposé (*infra* in chapitre II).

1.2.1.1. L'influence de la dimension capitalistique

Sont retenues ici les tranches de capital social (au sens comptable et non sociologique) suivantes :

1 = capital nul ou non indiqué ; 2 = capital inférieur à 20 000 F ;
3 = capital entre 20 001 et 50 000 F ; 4 = capital entre 50 001 et 100 000 F ;
5 = capital entre 100 001 et 200 000 F ; 6 = capital de 200 001 à 500 000 F ;
7 = capital entre 500 001 et 1 000 000 F ; 8 = capital de plus de 1 000 001 F (grande entreprise).

A. Situation en 1972

Dans le numéro 61 du *BIE* du 4^e trimestre 1973, les auteurs de la première étude statistique de la CNME sur les défaillances d'entreprises en France se sont posés la question de la pertinence des données fournies par les services du fisc. En effet, le capital social n'est pas – *à priori* – un bon indicateur de dimension économique, seul le nombre de personnes employées serait plus pertinent mais il n'est pas disponible actuellement.

Tableau 5. Taux de défaillance selon le capital social en 1972 (%)

Tranche	1 + 2	3	4	5	6	7	8
Taux	3,1	2,31	2,63	1,45	1,21	1,06	0,66

Source : *BIE*, n° 61, p. 29.

Aussi ont-ils effectué un calcul de corrélation entre le chiffre d'affaires et le capital social, car le CA permet d'estimer l'activité commerciale, son volume. Reprenons leur démarche. Si CS est le capital social et CA le chiffre d'affaires, on peut écrire :

$x = \log CS$; $y = \log CA$; $y = ax + b$ d'où $\log CA = a \log CS + b$,
et donc : $CA = 10^b Cs^a$.

En appliquant les données réelles, on obtient finalement : $0,9 \leq a \leq 1,1$
La courbe de corrélation CA/CS est donc une droite, de pente 10^b . Cette pente

représente la caractéristique du secteur : si elle est faible, il s'agira d'une industrie de capital ; si elle est forte, l'industrie sera plutôt de main-d'œuvre.

Le coefficient « a » indique la forme de la courbe :

- si $a = 1$, on a une droite ;
- si $a > 1$, "la courbe de corrélation tourne sa concavité vers les CA positifs, ce qui veut dire que l'efficacité marginale du capital est d'autant plus élevée que la firme a une taille importante." (idem, p. 2) ;
- si $a < 1$, "l'efficacité marginale du capital se détériore au fur et à mesure que la taille de l'entreprise augmente." (ibidem).

Leur conclusion est celle-ci : l'estimation de la dimension par le capital social est acceptable car "il est raisonnable de penser que celui-ci n'est pas très dispersé à l'intérieur des tranches." (Ibidem).

Le tableau numéro 6 montre que, quand la conjoncture est favorable (comme en 1972), le risque de défaillance décroît avec la taille. La prise en compte de quelques secteurs confirme ce premier résultat.

Tableau 6. Secteurs et dimension des firmes en 1972 (%).

Secteur	Part in population des firmes	Capital	Défaillances du secteur	Défaillances totales
Bâtiment	48,97	0 à 20 MF	87,4	47,0
Travaux publics	4,83	20 à 100	7,8	4,2
Total BTP	53,80	100 à 500	3,8	2,1
		+ de 500	1,0	0,5
		Total	100,0	53,8
Transports	8,55	0 à 20 MF	79,9	21,0
Presse, édition	4,16	20 à 100	12,3	3,2
Bois	3,81	100 à 500	5,5	1,5
Mécanique	3,20	+ de 500	2,3	0,6
Habillement	2,77	Total	100,0	26,3
Fonderie	2,03			
Auxiliaires du commerce	1,78			
Total	26,30			
Autres secteurs	19,9	0 à 20 MF	70,9	14,1
		20 à 100	13,6	2,7
		100 à 500	10,0	2,0
		+ de 500	5,5	1,1
		Total	100,0	19,9
TOTAL	100 %		9 700*	100 %

Source : BIE, n° 61, p. 16. * Nombre de défaillances.

B. Évolution en 1974

La différence entre le tableau 5 et le 7 s'explique par la mise en place, à la CNME, d'une procédure de traitement informatique différente, qui restera en place jusqu'en 1978. Dans la dernière étude que cet organisme a publié

selon la nomenclature NAE se trouve le graphique que nous reproduisons à la page suivante. On y constate la forte progression des défaillances pour les grandes unités, en 1974. La première crise pétrolière a ainsi eu des effets très rapides sur l'économie française, comme le montre nos tableaux insérés en annexe statistique.

Tableau 7. Les défaillances selon le capital social en 1974 (%).

Capital	1	2	3	4	5	6	7	8
Part Déf	66,1	15,6	5	5,9	3	2,3	1	1,1

Source : BIE, n° 66, p. 9.

Par contre, les tranches inférieures à 1 million de francs, après deux trimestres difficiles, reviennent à une moindre augmentation, les firmes les plus fragiles ayant déjà disparu. Puis, fin 1974 et début 1975, une seconde vague de défaillances nombreuses se produit. Dans l'année qui suit, s'ouvre une période de plafonnement, à un haut niveau, pour la plupart des tranches. Mais les deux extrêmes varient dans deux directions opposées, après s'être rapprochés au milieu de 1976. Les tranches moyennes progressent de concert, ce qui laisse sous-entendre une certaine vitalité des PME, par rapport aux micro-entreprises, aux entreprises marginales et... aux grandes firmes.

C. Situation en 1977-1978

Tableau 8. Répartition des défaillances selon le capital social en 77-78 (%).

Capital	1	2	3	4	5	6	7	8
1977	57,09	20,44	5,37	6,90	3,70	3,42	1,58	1,50
1978	53,00	21,83	5,86	7,50	4,15	3,66	1,82	2,18
≠	- 4,09	+ 1,39	+ 0,49	+ 0,60	+ 0,45	+ 0,24	+ 0,24	+ 0,68

Source : BIE, n° 81, p. 5.

Ce tableau confirme l'évolution entamée en 1974 : les entreprises sans capital ou marginales, c'est-à-dire les sociétés en nom personnel et celles qui étaient dépourvues de comptabilité à l'ouverture de la procédure, ont payé leur tribut à la crise : ne subsistent que les mieux armées financièrement.

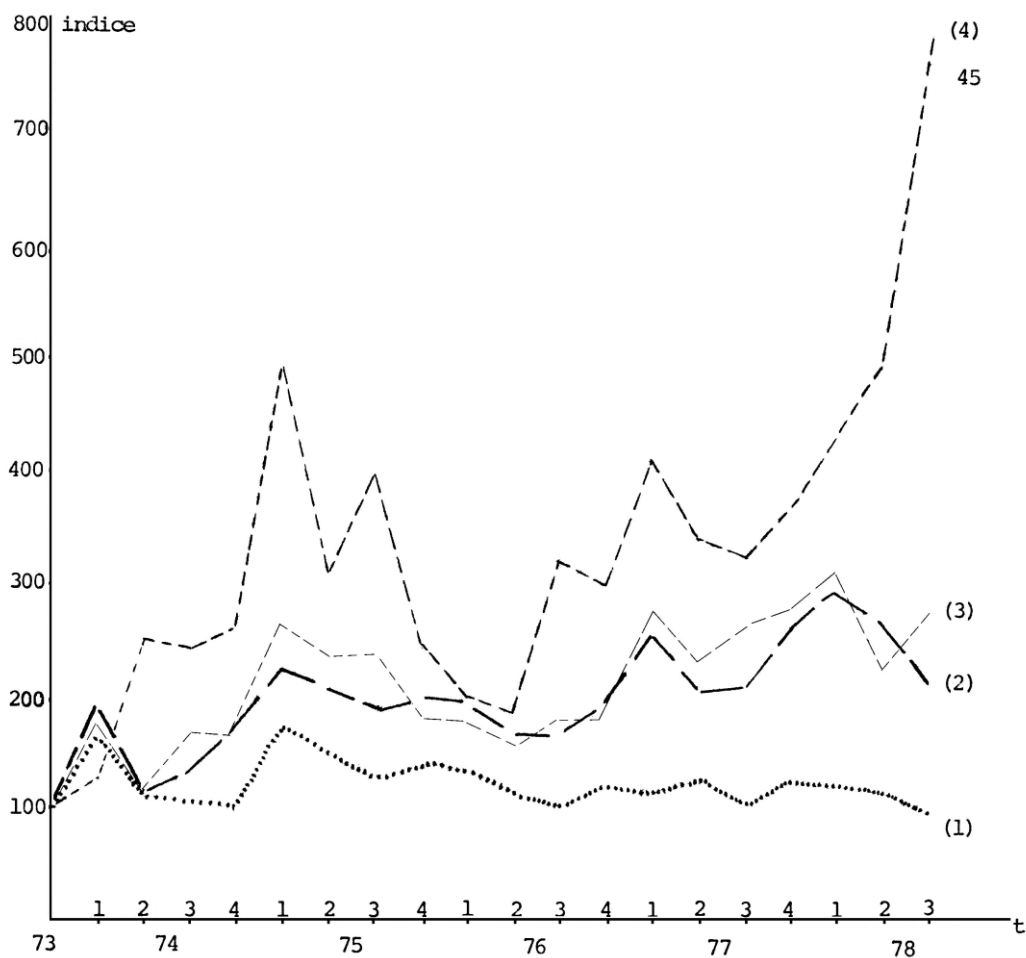
Par contre, le graphique suivant montre bien le bond énorme effectué par la tranche 8 (tracé n° 4 sur le graphique). On peut penser que le dépôt de bilan des sociétés du groupe Boussac pèse lourd à ce niveau. La crise atteint donc l'extrémité supérieure de l'ensemble considéré, après avoir balayé sa frange inférieure. Le mouvement apparaît bien comme ascendant : des petites unités vers les plus importantes.

La forme juridique influera-t-elle la propension à défaillir ? De même que pour la dimension, nous commencerons par l'année 1972, qui a subi un traitement statistique différent des suivantes.

A. Juste avant la crise

L'étude nous signale que le total (SARL + SA) représente 95 % du nombre des sociétés en France, qui s'établirait donc à 220 825 firmes³⁹. Le nombre de sociétés représente à peu près 17 % du total des firmes. Le taux plus important pour les SARL, de taille plus petite que les SA, devrait être confirmé sectoriellement.

Graphique 1. Défaillances et capital social de 1973 à 1978.



(source : CNME 80, p.6)

- (1) = capital nul ou non indiqué ;
- (2) = capital inférieur ou égal à 100 MF ;
- (3) = capital compris entre 100 et 1 000 MF ;
- (4) = capital supérieur à 1 000 MF.

indice = (nombre trimestriel de défaillances / nombre de défaillances en 1973) x 400

Donc, plus le capital social est important, plus les fluctuations de l'indicateur des faillites est grand. Quand le capital est moyen, les écarts entre les pics et les creux sont amortis. S'il est infinitésimal, c'est la décroissance lente après deux soubresauts momentanés.

³⁹ Notre étude ultérieure (Marco, 2020, p. 372) montre que ce total est nettement sous-estimé, puisqu'il se monte en fait à environ 254 000 sociétés en 1973.

Tableau 9. Taux de défaillance des SARL et des SA en 1972.

Forme juridique	SARL	SA	Ensemble
Défaillances	1 135	441	1 576
Population firmes	122 310	87 474	209 784
Taux de défaillance	0,93 %	0,50 %	0,75 %

Source : BIE, n° 61, p. 30.

Tableau 10. Secteurs et forme juridique des sociétés en 1972 (%).

Secteurs	A. (BTP)		B. (Transports, etc.)		C. (Autres secteurs)	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
SP + SNC	69,7	37,5	54,1	14,2	46,0	9,1
SARL + SCS	23,3	12,5	32,8	8,6	35,5	7,1
SA	7,0	3,8	13,1	3,5	18,5	3,7
Total	100 %	17,9 %	100 %	8,8 %	100 %	6,6 %

Source : BIE, n° 61, p. 20. En total (b) ce sont les moyennes des taux concernés.

Comment lire ce tableau ? En (a) se trouve la part des défaillances dans le secteur, en (b) la part de chaque forme juridique dans la population totale des entreprises du secteur. SP désigne les sociétés en nom personnel, SNC les sociétés en nom collectif, et SCS les sociétés en commandite simple.

La hiérarchie est bien respectée : les défaillances sont plus nombreuses en ce qui concerne les entreprises personnelles, elles sont beaucoup moins importantes chez les sociétés anonymes, à l'assise financière et commerciale autrement plus solide. Qu'en est-il quand la situation économique se dégrade brusquement ?

B. Pendant la première crise pétrolière

Tableau 11. Part des défaillances en 1974 et variation sur 1973 (%).

Forme	Total	Indust.	Com.	Serv.	Augmentation sur 1973			
					Total	Industrie	Commerce	Services
SP	59,1	50,0	66,7	62,1	+ 20	+ 19	+ 18	+ 27
SA	10,5	14,0	8,2	8,1	+ 52	+ 61	+ 42	+ 44
Autres	30,4	36,0	25,1	29,8	+ 57	+ 58	+ 53	+ 63
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	+ 33	+ 36	+ 27	+ 37

Source : BIE, n° 66, p. 9, 14, 18 et 21.

Les variations par rapport à l'année précédente sont importantes : plus de 30 % au total. Il faut dire que la première crise pétrolière s'est enclenchée à la fin de l'année 1973, ce qui impacte fortement toute l'année suivante. Les sociétés personnelles (SP) représentent la plus forte proportion de faillites dans chaque secteur, mais leur hausse sur 1973 n'est que de 20 %, contre plus de 40 % pour les sociétés anonymes et près de 60 % pour les autres formes de sociétés (en majorité des SARL). La crise ne touche donc pas seulement les firmes personnelles, mais aussi celles qui ont choisi une forme juridique

moins risquée en cas de faillite (risque de perte de patrimoine individuel). Le mouvement perdura-t-il dans l'après-crise ?

Car la démographie des sociétés industrielles et commerciale est un peu différente de celle des firmes personnelles : ayant plus de réserves et une existence plus longue, elles sont habituées à contrer les effets ravageurs d'une crise économique, d'une crise politique ou d'une crise sanitaire d'ampleur.

C. Après la première crise pétrolière

Tableau 12. Répartition des défaillances sociétaires en 1977-1978.

Forme juridique	1977	1978	Evolution
SP + SNC	50,55	49,49	- 1,06
SA	13,13	13,78	+ 0,65
SARL + SCS	36,32	36,73	+ 0,41
Total	100 %	100 %	0

Source : *BIE*, n° 81, p. 5.

Les entreprises à forme juridique simple voient leur situation relative s'améliorer, la barre des 50 % étant frôlée en 1978, avec un recul de plus d'un point par rapport à l'année précédente. En valeur absolue, l'augmentation n'est toutefois que de 558 sociétés⁴⁰. Les sociétés anonymes poursuivent leur inquiétante progression en défaillances, elles ont "gagné" près de 4 points par rapport à 1974 (à relativiser, car les nomenclatures utilisées sont différentes). Les autres formes (SARL, etc.) semblent atteindre un "plafond" à 36 %, ce qui représente néanmoins une part non négligeable du total des faillites juridiques : 5 930 sur 16 144 en 1978, soit 36,7 %.

La forme juridique des sociétés commerciales, qui sont en moyenne plus grandes que les entreprises personnelles individuelles, s'avère de la sorte un indicateur valable de la sensibilité à la crise : y en a-t-il d'autres ?

1.2.1.3. L'espace et le temps

Pour clore cette sous-section, il nous reste à voir les défaillances par régions (carte n° 1) et selon l'âge des entreprises concernées (tableau 13). L'espace est différentiel, quand le temps est uniforme. Toutes les régions n'évoluent pas dans le même sens, tandis que tous les âges des entreprises augmentent d'un an période par période ou exercice par exercice si l'on retient une approche comptable.

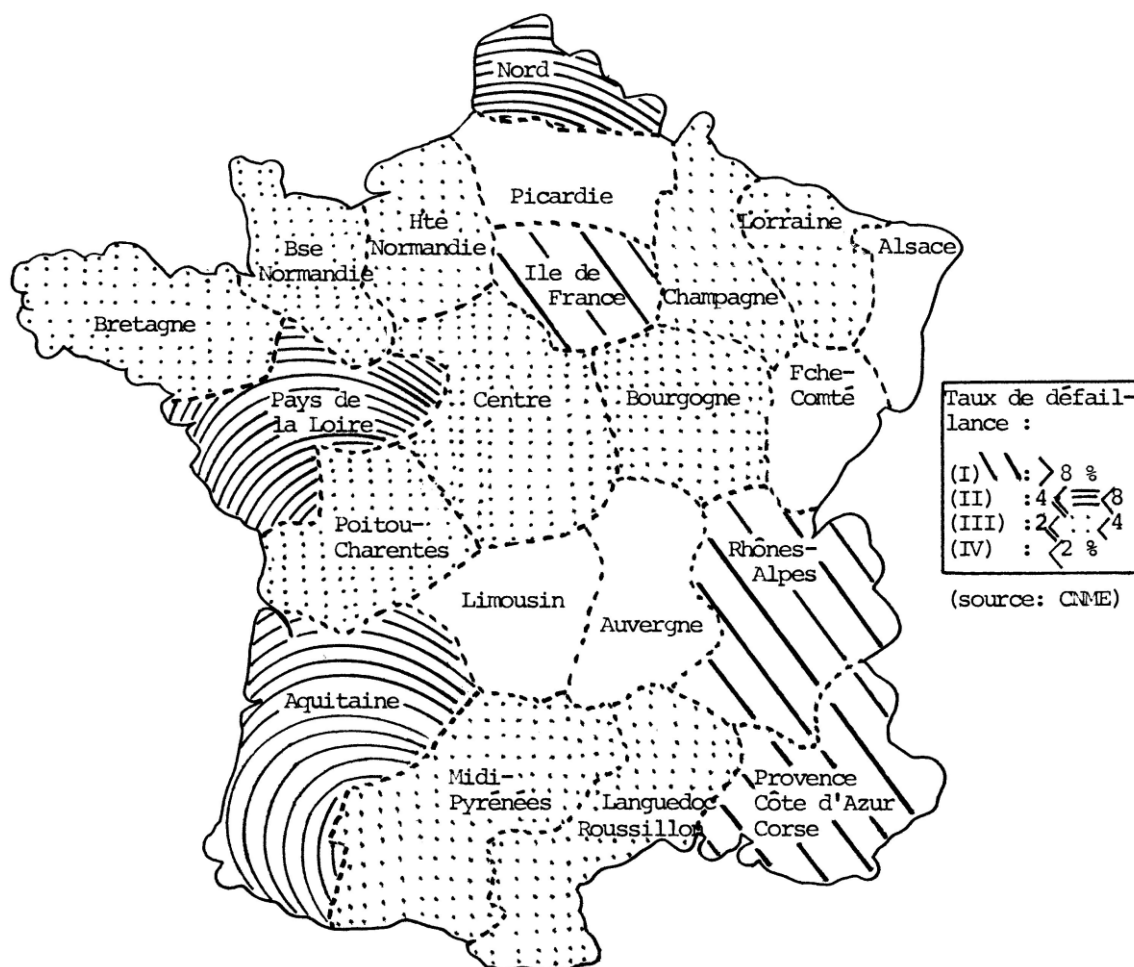
L'entretien avec deux présidents de tribunaux de commerce distants de 900 kilomètres (Bobigny et Nice) confirme cette impression : les mœurs commerciales en usage dans telle région ne sont pas forcément ceux d'une autre région. Là où les usages de gens du sud font régner des relations assez chaleureuses, les habitudes des gens du nord sont plus froides. Mais la

⁴⁰ (7912 + 78) - (7345 + 87) = 7990 - 7432 = 558.

mondialisation des comportements d'affaires tend à uniformiser peu à peu ces différences culturelles propres à des régions distantes.

La crise ne semble pourtant pas avoir touché de façon différentielle telle ou telle région : « Il est à observer qu'entre 1974 et 1973, quelle que soit la région, les taux de défaillance sectoriels ont évolué de façon analogue, ce qui est significatif d'une évolution conjoncturelle semblable pour toutes les régions. » (*BIE*, n° 66, p. 7).

Carte 1. Les défaillances régionales dans le commerce en 1972 (%).



En 1978, trois régions se détachent du lot, toujours en ce qui concerne les défaillances du commerce⁴¹ : l'Ile de France (30 % du total national), Provence-Côte d'Azur (10 %) et Rhône-Alpes (8 %). Trois autres régions connaissent des taux moyens (Nord, Pays de la Loire et Aquitaine), compris entre 4 et 8 %. Le reste se répartit en deux groupes : le premier connaît des taux médiocres (entre 2 et 4 %), et le second comprend toutes les régions dont les taux sont inférieurs à 2 % (Limousin, Auvergne, Franche-Comté, Alsace et Picardie).

Le tableau 13 montre que l'indicateur qui croise l'âge et le capital social

41 Pour l'industrie, voir le *BIE* n° 81, 4^e trimestre 1978, p. 3. Les proportions étant presque identiques, nous avons opté pour le commerce, qui concerne plus d'entreprises.

selon la part des défaillances donne quelques informations significatives, surtout que les entreprises les plus récentes sont les plus vulnérables, ce que confirme toute la littérature de gestion sur les créations de PME.

Par contre, les entreprises âgées de 11 à 20 ans semblent résister beaucoup moins bien que prévu, quand le capital social est plus élevé (au-delà de 100 MF). Serait-ce là un seuil crucial ? La démographie des firmes individuelles est calquée sur la durée d'une génération humaine (25 ans environ), tandis que la démographie des sociétés industrielles est plus longue.

Tableau 13. Défaillances selon l'âge et le capital social en 1972 (%).

Type	0-20	20-100	100-500	+ de 500	Part dans la population total des firmes			
					0-20	20-100	100-500	500
> 20 ans	4,8	7,1	13,8	18,4	3,9	0,7	0,8	0,4
11 – 20	14,1	18,3	31,6	36,4	11,6	1,9	1,7	0,8
6 – 10	29,0	29,3	27,1	23,0	23,8	3,0	1,5	0,5
< 5 ans	52,1	45,3	27,5	21,8	42,8	4,6	1,5	0,5
Total	100	100	100	100	82,1	10,2	5,5	2,2

Source : BIE, n° 61, p. 21.

Pour les firmes ayant moins de 5 ans d'existence, sachant que le point-mort est atteint en moyenne au bout de 3 ans environ, les défaillances décroissent régulièrement quand le capital social augmente : plus de 50 % faillies avec un faible capital (0-20 MF), encore plus de 45 % dans la tranche supérieure (20-100 MF), mais déjà 27,5 % avec cinq fois plus de capital (100-500 MF) et seulement 21,8 % dans la tranche la plus haute (+ de 500 MF). Il faudrait aussi connaître les réserves disponibles et la capacité des comptes d'associés à soutenir les périodes difficiles pour avoir une idée précise de la capacité de résistance aux faillites des très jeunes firmes⁴².

1.2.2. DIX ANS DE DÉFAILLANCES : TROIS PHASES

Les instruments graphiques et statistiques qui vont nous servir de base de travail sont de deux ordres, globaux et sectoriels. Globalement nous verrons la *forme* du jugement déclaré, car il est intéressant de s'attacher à démonter les mécanismes de toute régulation collective, et la procédure judiciaire en est une. Sectoriellement nous travaillerons sur les données mensuelles de l'INSEE (en plus des renseignements trimestriels et annuels fournis par la CNME) pour constater que, selon tel ou tel secteur, la crise est étalée dans le temps ou se résorbe très vite grâce à un flux symétrique important de créations d'entreprises qui compensent les disparitions dues aux faillites irrémédiables.

42 Voir William L. Crum, *The Age Structure of the Corporate System*, Berkeley, University of California Press, 1953, 181 p. Et son analyse par Pierre Tabatoni, « Note de lecture de Crum », *Revue économique*, vol. 6, n° 3, mai 1955, p. 515-516.

Notre conclusion sera que depuis 1968 on doit mettre en évidence trois phases. Elles peuvent être comparées à la trajectoire d'une balle de tennis : déplacement normal, impact sur la raquette, déplacement en sens inverse avec plus ou moins d'effet, amorti sur le sol... et rebonds. Il ne faut pas voir là une quelconque interférence avec des loisirs envahissants, mais il est des formes qui "parlent", des analogies évocatrices et des balayages inter-disciplinaires suggestifs. Les refuser revient à se couper des pratiques : l'intellectualisme est surtout éthéré.

1.2.2.1. Les prodromes (1968-1973)

Une étude de l'INSEE ([2]) voit dans les rythmes annuels des défaillances quatre périodes : 68-70 (+ 10 % du flux), 71-73 (- 4 %), 74-75 (+ 25 %) et 76-77 (- 2 %). Nous ne sommes pas tout à fait d'accord avec un tel découpage temporel (le graphique 2 retrace le nôtre), car c'est passer ainsi un peu vite sur deux éléments :

- les différents types de jugement ;
- et la dimension sectorielle sous-jacente au flux global.

A. La hiérarchie des jugements

Bien sûr, si l'on reste au seul niveau des valeurs absolues, les auteurs de l'étude déjà citée (Albert et Violet) ont parfaitement le droit de voir 4 temps. Mais, si l'on étudie le *pourcentage relatif* de chaque forme de jugement, que constate-t-on ? Tout d'abord une baisse régulière des faillites (tableau 14) qui sont les « anciennes affaires » encore traitées selon la loi de 1955, qui s'appliquait au moment de leur cessation des paiements, qui a donc eu lieu *avant* la fin de 1967, début de la mise en application de la nouvelle loi.

Mais il y a encore mieux : alors qu'entre 1968 et 1969 les deux formes principales ont varié réciproquement dans le sens de l'éloignement, entre 1969 et 1970 on assiste à un rapprochement, comme le montre le tableau suivant.

Tableau 14. Variations inverses des RJ et des LDB de 1968 à 1977 (%)

1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	Forme
41,0	37,0	39,5	36,9	37,8	38,2	36,8	36,8	34,3	36,6	R.J.
49,9	60,9	59,3	62,2	60,8	61,0	62,6	63,1	65,7	63,4	L.D.B.
9,1	2,1	1,2	0,9	1,4	0,8	0,6	0,1	0,0	0,0	Faillites

(source : tableau 15, calculs arrondis au dixième près)

Quelles est la signification concrète de ces flèches de variation ?⁴³

Quand le pourcentage des liquidations (LDB) augmente, cela signifie que la fragilité des entreprises défaillantes ne leur a pas permis de bénéficier

⁴³ Pour les années 1978 et 1979, voir notre annexe statistique.

d'un concordat sérieux, ni même de l'éventualité de son étude, le plus souvent. Nous distinguerons donc trois phases selon le critère suivant : l'augmentation de la proportion des liquidations des biens, d'une année sur l'autre.

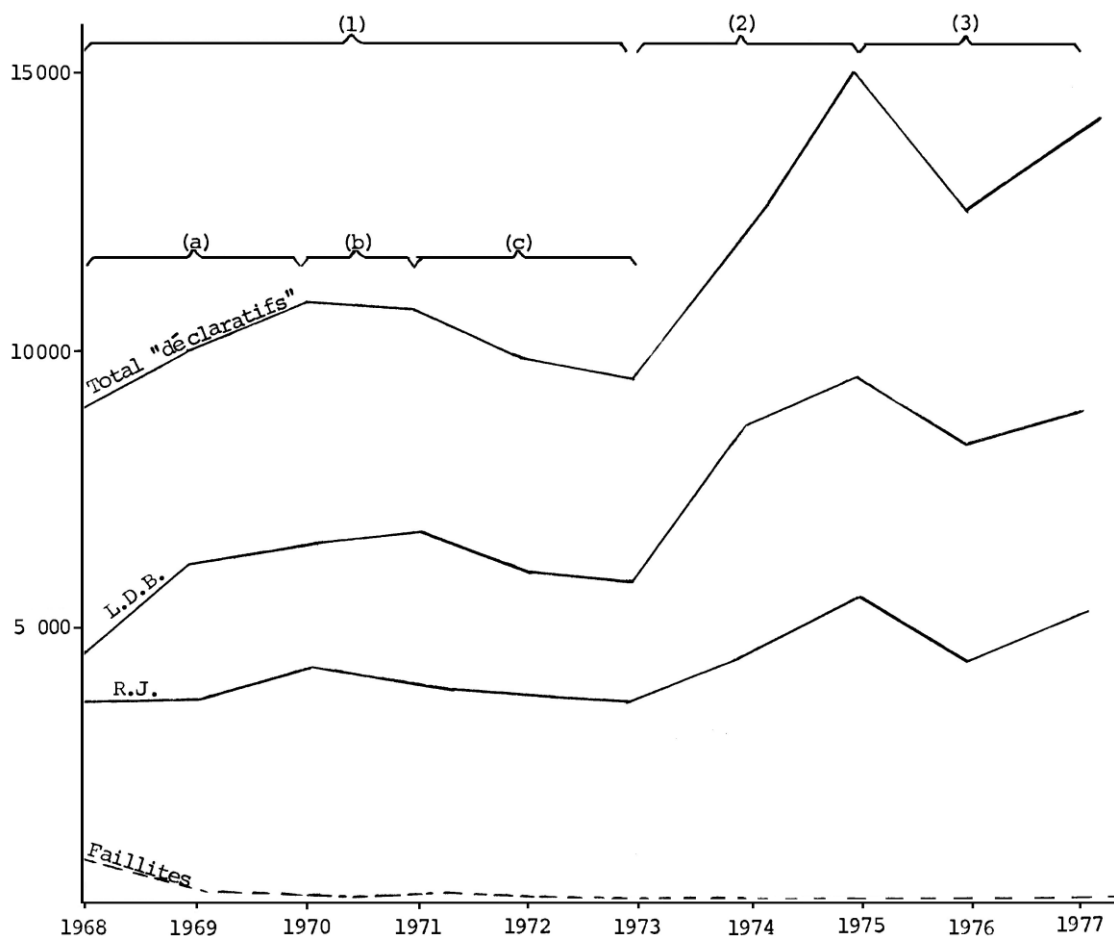
Le cas des faillites personnelles est un phénomène en voie d'extinction sur cette période : il passe de près de 9 % en 1968 à 0 % en 1976 et 1977. C'est l'indice que le vieux préjugé contre les débiteurs fautifs est en voie de transformation sous l'influence de l'américanisation de la Société française. On considère que faire faillite n'est plus totalement infâmant.

Tableau 15. Dix ans de défaillances selon le type de procédures (NAE).

Jugements déclaratifs	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
R.J.	3 636	3 681	4 268	3 941	3 702	3 602	4 406	5 472	4 254	5 066
L.D.B.	4 427	6 057	6 413	6 642	5 952	5 761	7 498	9 389	8 140	8 776
Faillites	802	207	132	92	132	78	70	7	1	0
	<u>8 865</u>	<u>9 945</u>	<u>10 813</u>	<u>10 675</u>	<u>9 786</u>	<u>9 441</u>	<u>11 974</u>	<u>14 868</u>	<u>12 395</u>	<u>13 842</u>
Variation (t/t-1,%)	-----	+12,2	+8,7	-1,3	-8,3	-3,5	+26,8	+24,2	-16,6	+11,7

Source : *Economie et Statistique*, n° 95, p. 34 et Delorozoy [11], p. 18.

Graphique 2. Deux fois trois phases selon la procédure.

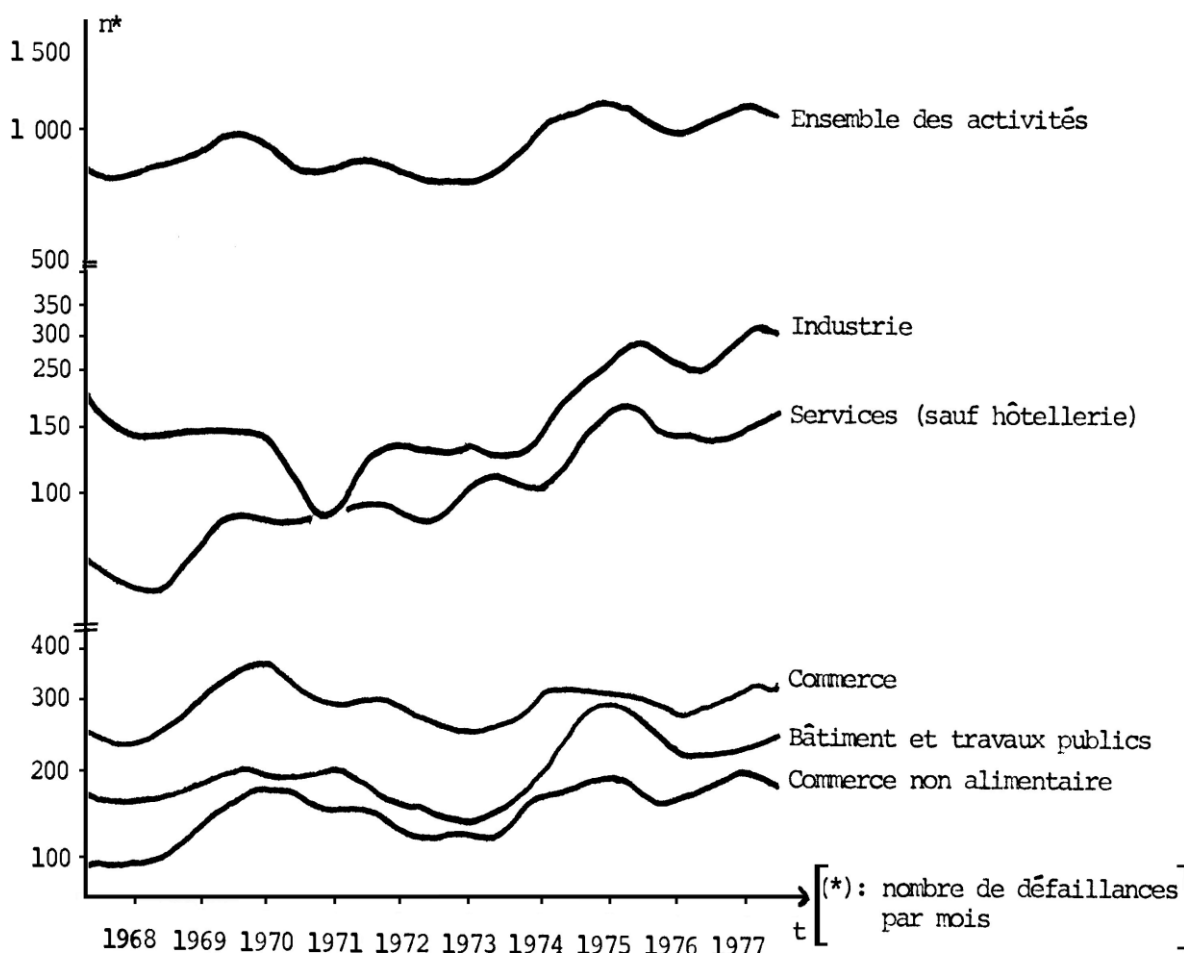


Entre chacune de ces trois phases le mouvement s'inverse, donc l'activité a de fortes chances de se rétablir. Le cas remarquable s'est produit entre 1972 et 1973, quand les deux formes juridiques ont amélioré *ensemble* leur part respective, ce qui nous a fait utiliser le terme de "prodromes" de la crise. En effet, cette rupture ne semble pas se limiter simplement à un partage des points dégagés par la réduction de la part des faillites (en tiré sur le graphique) : déjà entre 1968 et 1969, celle-ci avait baissé de 7 points, sans influencer sur le mouvement net des deux autres formes. Essayons de voir si l'analyse sectorielle confirme ces observations.

B. Disparités sectorielles : l'accalmie de 1972.

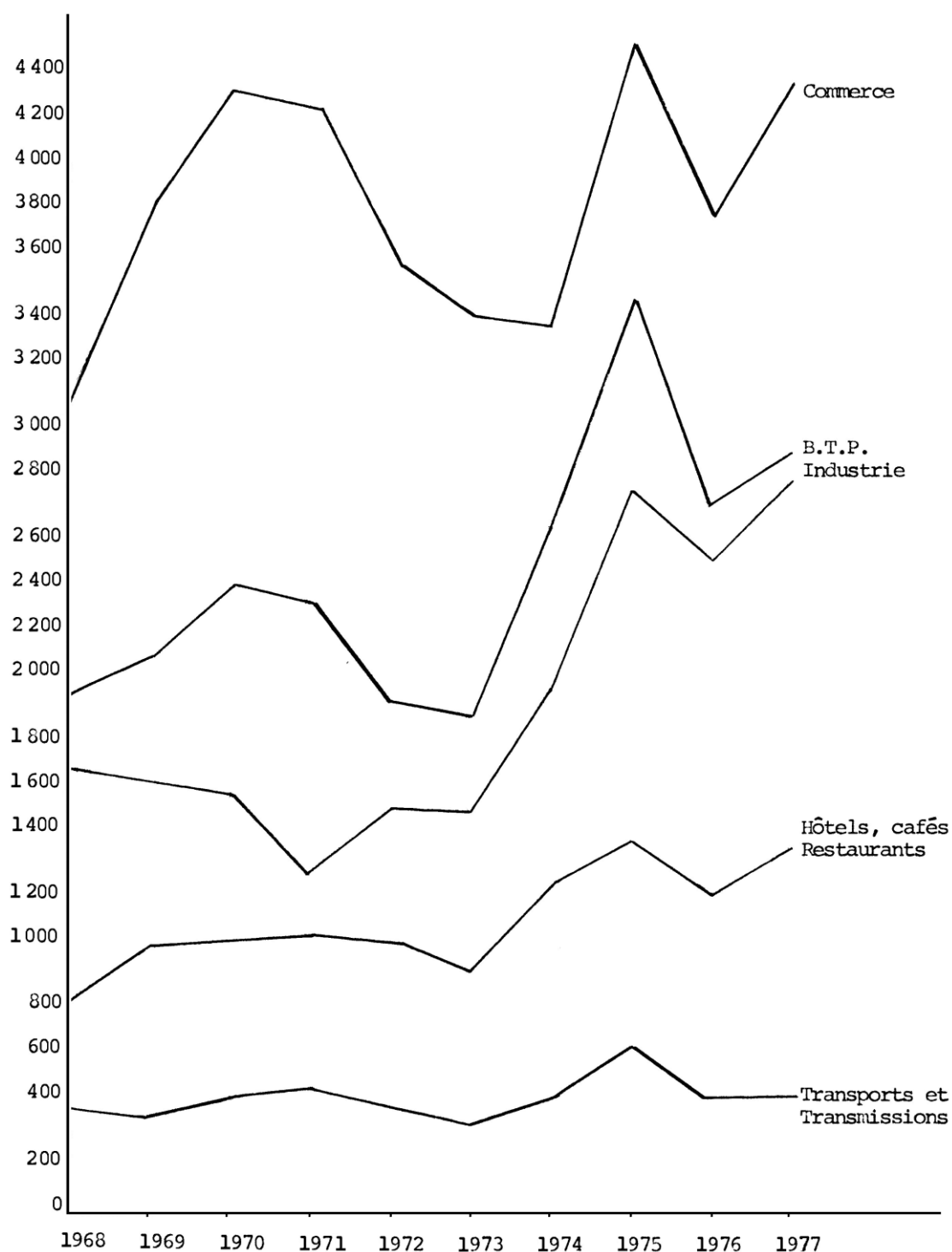
Les graphiques numéro 3 et 4 permettent de visualiser le phénomène en comparant les courbes sur une dizaine d'années depuis la crise politique de mai-juin 1968.

Graphique 3. Les défaillances mensuelles depuis 1968.



Source : *Economie et Statistique*, n° 95, p. 39-40.

Graphique 4. Défaillances de quatre grands secteurs (1968-1977).



Source : *Economie et Statistique*, n° 95, p. 39-40.

Par grands secteurs, les trois sous-phases que nous proposons sont nettement visibles (graphique 4) : de 1968 à la fin de 1969 la progression est franche, surtout dans le commerce. *A contrario*, la régression des défaillances de l'industrie est régulière, dans cette sous-période. La crise politique de mai-

juin 1968 ne semble avoir eu de véritable impact que sur les secteurs des hôtels, cafés, restaurants, des commerces en général et le bâtiment et les travaux publics. Celle de fin 1973 a influencé tous les secteurs.

En 1970 et 1971, un plafond se trouve atteint (i.e. un plancher pour l'industrie), bientôt suivi d'un amortissement général, ce qui prouve qu'en situation de forte croissance un léger ralentissement de l'activité – comme ce fut le cas en 1970 – ne touche vraiment que le secteur moteur (l'industrie), les défaillances ne se transmettant pas d'un secteur à l'autre. L'effet de "boule de neige" n'a pas lieu.

L'année 1972 n'est vraiment pas très animée en ce domaine, la recrudescence ne s'amorce qu'en 73. Or, nous avons vu que la rupture est déjà consommée, à cette époque. Il y aurait donc là un léger décalage, que nous retrouverons d'ailleurs à propos des licenciements ; il faudra en tenir compte, dans nos prochains commentaires.

Le graphique 3, qui retrace les variations mensuelles des défaillances sectorielles, ne contredit pas notre interprétation, fondamentalement. Mais la possibilité du choix de trois ou quatre périodes subsiste : ce genre de découpage ne découlant que de l'usage d'une méthode heuristique. Par ailleurs la pertinence théorique des découpages ternaires ne semble pas totalement fondée selon la littérature spécialisée (voir Michel Rainelli [20]).

1.2.2.2. L'impact (1974-1975)

Rassurant ronron du discours sur la crise : encore un acte à cette mascarade ? Pas du tout : "les faillites renvoient à des vécus douloureux" nous dirait Honoré de Balzac. Si les défaillances juridiques se sont trouvées projetées sur la scène publique, cela n'est pas fortuit : pour parler, écrire sur la crise économique durable, il faut une base matérielle, un "bouc émissaire" au niveau des faits. Et l'on s'épargne l'effort d'observation, pour polémiquer sans prendre le temps de la réflexion, et ainsi passer au verre grossissant des impressions fugaces les fluctuations économiques. L'année 1974 fut-elle vraiment un désastre ?

A. Le fétichisme de l'absolu

Toutes les études s'accordent sur le caractère violent de la montée des faillites en 1974. Là encore, nous ne serons qu'à demi-convaincus. Certes, dans l'absolu, la crise coûte 3 000 entreprises par an selon l'INSEE ([2], p. 35), mais les graphiques mensuels (supra) relativisent un pessimisme excessif. En particulier l'année 1969 a connu des variations de grandeur comparable. Il est vrai qu'à cette époque de nombreuses entreprises ont subi le contrecoup des événements de mai-juin 1968 : hausse des coûts salariaux, arrêts intempestifs de la production, baisse de la valeur globale produite (voir chap. III).

Nous considérerons alors l'année 1974 comme celle de l'apparition

initiale de la trace de la crise, qu'est cette recrudescence des faillites, mais non comme le point originel de cette trace, lequel se situe bien en-deçà, vers les années 1968-1969. C'est pourquoi il ne faut pas succomber au fétichisme de l'absolu ; du moins tel devrait être *l'ex-voto* de tout statisticien de la production, en dehors des engouements passagers ou des effets de mode quantitatifs. Bien plus intéressant paraît être le sommet et le retournement de 1975, année un peu oubliée dans les commentaires des spécialistes.

B. Au zénith des défaillances

Bien sûr, la progression devrait cesser tôt ou tard. Cet arrêt s'est produit dans le courant de 1975, au deuxième semestre, alors que le cap des 15 000 défaillances déclarées était en vue. Sur plus de 1 500 000 entreprises⁴⁴, cela nous donne un taux de faillite inférieur à 1 %. Rappelons qu'avec une croissance forte (1968-1973) il était d'environ 0,6 % par an, puis quand la crise vint il passa à 0,75 % ([2], p. 33).

Dans ce simple fait réside la limite fondamentale de cet indicateur difficile à interpréter : comment distinguer l'élimination de firmes marginales et l'action destructrice sur les PME propre à la conjoncture se retournant ? A ce moment de l'analyse on sent l'impérieux besoin d'une théorie unitaire, alors la lecture des fondateurs de l'Economie politique reprend tout son sens, il faut y trouver des schèmes cognitifs purs, débarrassés des scories idéologiques et des interférences du milieu informationnel vicié dans lequel nous baignons, quotidiennement. Au plus fort des défaillances des dérobades théoriques ne sont plus de mise, même si dans la crise l'irréflexion prévaut souvent. Les classiques ont montré que la valeur économique est au centre de la survie des firmes : nous y reviendrons.

1.2.2.3. L'amorti (1976-1978)

La reprise tarde cependant à survenir. Pourtant le baromètre des défaillances juridiques redevient moins alarmant : en 1976 la baisse est même de 16,6 %. En fait, il s'agit d'une évolution bien compréhensible, faute de "canards boiteux" nouveaux les tribunaux de commerce se vident. Bien vite ils se rempliront.

A. La pause de 1976

Tous les graphiques le confirment : le mouvement de hausse s'est arrêté, la baisse qui lui succède se produisant avec la même rapidité. Mais, en pourcentage, les liquidations progressent (supra, tableau 14), c'est-là un mauvais signe.

Pourquoi parler de "pause" et non de "retour à la normale" ? Tout

44 Pour 1975 nous avons trouvé 1 560 845 entreprises (Marco, 2020, p. 372).

d'abord parce que, si la baisse étonne par son ampleur, cette réduction ne ramène pas les défaillances au niveau d'avant la crise. Bien sûr, il sera rétorqué que la croissance du nombre d'entreprises⁴⁵ réduit le niveau relatif à un même ordre de grandeur. Mais c'est de la sorte cotoyer un autre travers : celui du discours sans preuve. Nous disons que 1976 reste une pause, car la régénération du tissu économique maladif (pour employer les termes qu'ont introduit certains juristes darwiniens), n'est pas relayée par une action de grande ampleur de la part des pouvoirs publics. Si l'on ne change pas les conditions d'une expérience, on obtient des résultats voisins, sinon identiques. Le "laisser faire, laisser défaillir" implicite ne peut alors transformer cette dégression provisoire en une accalmie durable.

B. La recrudescence de 1977 et 1978

En 1977 l'ensemble des données fait état d'un redémarrage des défaillances (+ 11,7 % au total, voir tableau 14). En changeant de nomenclature (*BIE* de la CNME, n° 81) on constate une progression de 15,8 % (idem, p. 1). Tous les secteurs retenus sont touchés, sauf le commerce non alimentaire (voir le graphique 3), alors que dans l'industrie et le commerce en général le mouvement est particulièrement virulent : serait-ce là un signe avant-coureur d'une recrudescence de la crise ?

En 1978 la progression a été moindre : + 8,5 % (ibidem). De plus, le pourcentage des liquidations baisse par rapport à 1977 (73,1 contre 74,3 %, idem, p. 5), bien qu'il se maintienne à un niveau toujours très élevé, ce qui laisse présager de mauvais résultats pour 1979. La décennie des années 80 verra-t-elle le cap des 20 000 défaillances par an dépassé ?⁴⁶

On peut raisonnablement le penser, n'atteint-on pas déjà 16 144 faillites en 1978 ? Et 16 169 en 1979, puis 17 075 en 1980.

Par contre, le secteur-clé en 1978 (BTP) ne devrait pas pouvoir progresser davantage car sa part dans le total est déjà de plus de 60% (il s'agit du total des défaillances de l'industrie au sens large dans les régions les plus touchées : Alsace, Basse-Normandie, Centre, etc.). Le problème étant de prévoir quels seront les secteurs les plus atteints. Toutefois, dans l'immédiat, ceci semble imprévisible. Une chose est sûre : le BTP représente encore plus du 5° des défaillances en 1978. En nomenclature NAE cela fait 3 434 / 15 589 = 22 % ; et en NAP cela fait 3 031 / 15589 = 19,4 % (source : Marco, 2020, p. 371-372).

Pour l'heure, l'observation des défaillances non volontaires d'entreprises a posé constamment nombre de difficultés théoriques. En refusant de partir *à priori* des causes qui sous-tendent vraiment le phénomène nous nous

45 De 1973 à 1980 : + 180 774 ; de 1975 à 1977 : + 78 662 ; de 1977 à 1979 : + 76 995 firmes (source : Marco, 2020, p. 372).

46 La réponse est oui : 20 359 en 1981, 20 386 en 1982 et 22 474 en 1983 selon les chiffres de la CNME (Marco, 2020, p. 324).

condamnions au rôle ingrat du compilateur. De l'aridité du parcours aurons-nous tiré matière à réflexion ? La seconde partie de cet ouvrage en est la réponse ; auparavant concluons sur cette première *trace*, avant d'aborder l'étude statistique de la deuxième.

CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE

Depuis que Jean Bodin puis Adam Smith ont dit qu'il n'était de richesse que d'hommes⁴⁷, l'idée en son esprit a bien été pervertie. Le plus souvent par ceux qui s'en réclament (les spécialistes de gestion de ressources humaines !). En élevant l'entreprise au rang d'unité fondamentale, de sujet premier et prioritaire de l'activité économique, ils ont introduit une certaine réification des rapports capitalistes. La confusion entre rapports marchands et rapports d'appropriation renvoie selon nous à une conception de l'analyse économique qu'il faut dénoncer, pour ne pas en être l'esclave. Sur l'interprétation des données brutes, nous avons commencé, il faudra continuer, et débusquer, derrière les intentions les plus innocentes, les discours imposteurs.

Refusons donc de sublimer l'entreprise et attachons-nous aux leçons que nous donnent près de 100 000 défaillances sur dix ans. La première rappelle que la faiblesse n'est pas de mise dans notre société : sont touchées en priorité les plus petites des firmes, les plus fragiles, les plus solitaires aussi. Non au sens d'un Robinson Crusoé sur son île, mais par l'exclusion réelle des sources les plus intéressantes de financement.

La première crise pétrolière de fin 1973 a nettement fait augmenter les charges des entreprises déjà au bord de la rupture financière. Cela a déclenché une hausse des prix des biens et services qui s'est transformée en inflation durable. Cette inflation a diminué l'endettement de manière artificielle, mais la baisse de la valeur produite et de la valeur ajoutée des petites firmes les a conduites au dépôt de bilan.

Comment peut-on s'imaginer une entreprise défaillante ? Pour les experts de la CNME c'est très simple : en tirant au hasard parmi 4 000 firmes sous contrôle judiciaire en 1972, on obtient quatre fois sur cinq une firme de petite dimension (moins de 20 000 F de capital social), trois fois sur cinq une personne physique, une fois sur deux une entreprise du BTP ou une unité de moins de cinq ans d'âge, et une fois sur quatre celle-ci est localisée dans la région parisienne. Cette plaisante synthèse dissimule en fait des écarts importants entre les contextures particulières à chaque secteur⁴⁸.

Plus globalement, nous pensons que le tissu industriel a néanmoins assez bien résisté à la première crise pétrolière mondiale, contrairement au

47 J. Bodin (1576) *Les six livres de la République*, Paris, Fayard, 1986, livre V, chapitre II ; A. Smith (1776) *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des Nations*, La Haye, traduction française, 1779.

48 Sur les spécificités sectorielles voir les *Etudes de politique industrielle*, n° 11, 1976, p. 7-99. Sur la composition estimée des entreprises concernées, voir *La Mutation*, t. 2, p. 96.

commerce et au tertiaire. Il faudra aborder l'étude des causes, in chapitre III, avec cette idée : *ce n'est pas parce que le capitalisme va mal en sa frange marginale qu'il ne trouve pas les moyens de dépassement de toute contradiction économique mondiale*. La disparition d'une entreprise ne peut pas être réduite à une simple probabilité statistique, le phénomène est trop complexe pour être simplement le résultat d'une fatalité omniprésente au niveau national sous le poids des forces centrifuges du niveau international.

Mais tout cela concerne des hommes et des femmes, des êtres de chair et de sang. Qu'ils ou elles soient décideurs ou subordonné(e)s, ils vivent une épreuve lors d'une défaillance juridique. Sans faire de l'humanisme au rabais, ni en dramatisant outre mesure ces transferts de capitaux que sont en dernier ressort les disparitions d'entreprises, dont les défaillances sont les prodromes, nous pouvons passer à la seconde "trace" d'une crise économique dont on n'arrive pas à bien saisir la logique de très long terme, même dans le cycle Kondratieff de cinquante ans.

Un danger nous guette : tomber dans l'ornière des discours généraux sur l'emploi, la mobilité des salariés, les délocalisations d'usines, etc. Pour nous en préserver, nous irons du qualifiable, des aspects moins économiques et plus psychologiques, voire sociologiques, au quantifiable. Pour tenir un propos d'époque : le désir de comprendre n'est pas tout, face à lui se trouve son double, la peur d'entreprendre.

CHAPITRE II

LES LICENCIEMENTS ÉCONOMIQUES

Autrefois, dans toute bonne tragédie, la règle des trois unités devait être respectée, en référence au temps, au lieu et à l'action. Un licenciement pour motif économique (LME) y ressemble fort : le temps est compté, le lieu des débats est fixé et l'action est réglementée. C'est en respectant les normes administratives, mais sans remettre en cause le droit de propriété, que les acteurs principaux (salariés, dirigeants) jouent leurs rôles, sur fond de drame. Les enjeux s'avèrent contradictoires : il faut imposer sa présence ou obtenir un départ forcé.

Notre but initial sera atteint si nous réussissons le passage du LME, phénomène ponctuel et objet de luttes prétoriques, aux licenciements économiques, c'est-à-dire à l'aspect global de la procédure qui est à l'origine de 20 % du chômage involontaire. Par-là nous considérerons cet indicateur comme une deuxième trace de la crise qui traverse les dix dernières années, trace parallèle ou divergente de celle des faillites.

En ce sens, nous retracerons d'abord la genèse d'un LME, en attachant au mot "genèse" sa définition restreinte : « ensemble des étapes à travers lesquelles se forme un concept » (*Lexis Larousse*, 1976, p. 709). Puis nous envisagerons l'évolution globale de ce que l'on appelle le "boomerang de l'embauche", expression due à J.-P. Dumont dans le journal *Le Monde* du 2 décembre 1975, page 21.

2.1. LA GENÈSE DU PHÉNOMÈNE

La notion de LME fait problème : il faudra nous y prendre en trois temps pour décrire la progression institutionnelle et juridique qui la fonde, pour en révéler la spécificité et pour cerner ses composantes pathologiques les plus controversées.

2.1.1. LES FORMES DE LICENCIEMENT

A la lecture des textes officiels, l'impression qui prévaut, chez le lecteur non spécialiste, est celle d'une innocence sous-jacente, d'une organisation et d'une maîtrise parfaite de tous les cas possibles. En utilisant l'arrière-fond du droit positif du travail, les juristes tentent le passage au réel par un bel enchevêtrement jurisprudentiel, impressionnant pour le profane. S'agissant du licenciement, on est amené à se poser la question suivante : la législation actuelle (jusqu'en 1979) rend-elle vraiment compte de la réalité industrielle ? L'étude, rapide et substantielle, des cadres juridiques de la cessation non-volontaire d'activités salariées nous fournira les éléments de réponse.

2.1.1.1. Les licenciements simples

La première crise pétrolière de fin 1973 a profondément modifié la conception que nous avons du licenciement simple, qui était autrefois du seul ressort de l'entrepreneur : qu'ils soient individuels ou collectifs "la volonté de l'employeur est la seule cause de la cessation des relations contractuelles" ([37], p. 11). Cette modification de perspective donnera certainement plus tard une littérature renouvelée⁴⁹.

A. Le licenciement individuel simple

A l'origine existe un contrat de travail, "un contrat d'adhésion" à la culture d'entreprise ([36], p. 3) qui synthétise l'accord des deux contractants et leur confère des droits et des devoirs réciproques. Le licenciement simple, donc à motif non économique, vise la *personne* du salarié. La rupture du contrat, unilatérale, est du fait de l'employeur. Selon que le contrat est à durée déterminée ou pas, le licenciement existe ou n'a pas lieu d'être. Ainsi, l'arrivée normale au terme prévu d'un contrat à durée déterminée ne constitue pas un licenciement. De même, en cas de nullité du contrat, "le salarié ne pourra en principe réclamer l'indemnité de préavis ou de licenciement" ([36], p. 81).

En revanche, la rupture d'un contrat à durée indéterminée relève du licenciement et doit suivre certaines règles ; soit t la durée passée de présence du salarié dans l'entreprise, deux cas sont possibles. Si t est supérieur ou égal à 1, on a le schéma 6. Si t est strictement inférieur à 1, on a alors le schéma 7.

Schéma 6. Licenciement individuel au bout d'un an passé.

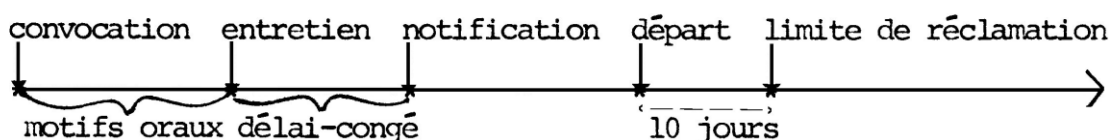
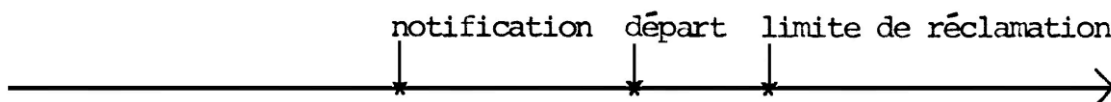


Schéma 7. Licenciement individuel en moins d'un an de présence.



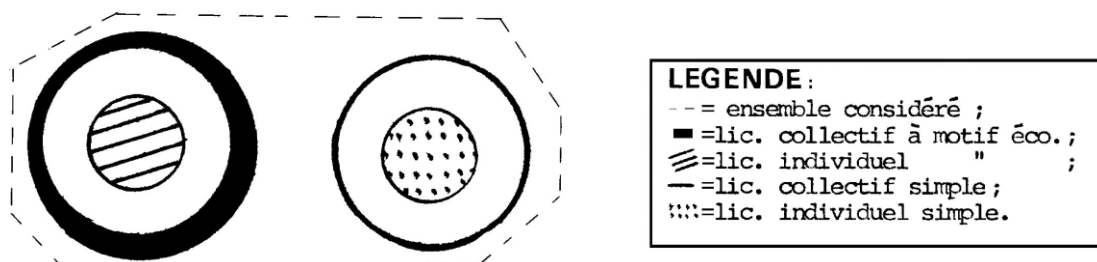
Ajoutons que la rupture du rapport contractuel est irréversible, sauf faute lourde du décideur : « l'employeur qui licencie sans autorisation ne s'expose qu'à des sanctions pénales, le travailleur demeure valablement congédié. » ([32], p. 9). Il lui faut ensuite indiquer sur son CV pourquoi il a été renvoyé et comment il compte s'en sortir.

⁴⁹ Y. Delamotte et D. Marchand, *Le droit du travail en pratique*, Paris, Editions d'Organisation, 397 p., 11^e édition, 1998. La première édition est de 1983.

B. Le licenciement collectif simple

Depuis que s'est imposé le motif « économique », la spécification de « collectif » tend à lui être synonyme. Mais comment distinguer dans les 4 cas possibles, ce qui relève du collectif ou de l'individuel ?

Schéma 8. Les quatre cas possibles de licenciement.



On pourrait raisonnablement penser que le licenciement collectif simple se réduit à la somme des licenciements individuels, le caractère collectif débutant de la sorte à 2. Pas du tout : « La Cour de Cassation a jugé que le licenciement de dix salariés sur un effectif de deux mille sept cent n'est pas un licenciement collectif, mais une série de mesures individuelles. » (Arrêt du 4 juillet 1968, [32], p. 68).

La volonté de l'appareil judiciaire semble donc de déjouer les faux licenciements collectifs, procédé permettant d'échapper au droit de regard de l'Administration. Il s'agit donc d'appréciations cas par cas : « Tout paraît, en définitive, n'être qu'une question d'espèce laissée à l'appréciation des tribunaux » (Ibidem). Nous verrons, par la suite, comment cette notion de "collectif", restrictive au plan statistique, sera balayée par la crise. Comme le dit fort justement un proverbe russe : "La nécessité change la loi".

2.1.1.2. Les licenciements pour motif économique

Souvent la forme cache un peu le fond. Quand une expression s'impose au détriment d'une autre, méfions-nous : ce changement constitue-t-il un réel progrès ou l'indice d'une contradiction très ancienne du capitalisme ?

A. L'émergence d'une notion-clé

La fixation de ce vocable-là (LME) résulte d'une longue évolution législative et conceptuelle, mais, au bout du compte, l'ambiguïté de l'expression subsiste. La première expression est « licenciement économique »⁵⁰.

⁵⁰ La première occurrence de cette expression que nous avons trouvée date de 1973, alors que le mot de licenciement remonte au seizième siècle (*Littré*, tome 4, p. 3519). On y lit ceci : « La distinction entre licenciement économique et congédiement non économique n'est ni rigoureuse ni évidente. » (Annexe au procès-verbal de la séance du Sénat, p. 3).

A la Libération, l'ordonnance du 24 mai 1945 sur les licenciements va mettre un peu de retenue au pouvoir de renvoi détenu par les entrepreneurs ou les dirigeants de sociétés capitalistes. Ainsi, quand une cause économique motive la décision de licencier, le chef d'entreprise est-il tenu d'informer les représentants du personnel et de solliciter l'autorisation administrative nécessaire, auprès de l'Inspecteur du travail. Un droit d'appel de trois jours, en cas de refus de ce dernier, permet au patron de saisir l'instance compétente au niveau supérieur : le Ministère du travail. De plus, l'administration devra répondre obligatoirement dans les sept jours, sinon un tel silence équivaudra à un accord tacite. L'employeur doit aussi sérier l'ordre des départs, selon le règlement de son entreprise ou, à défaut, comme il l'entend.

Puis en 1963, la création du Fonds national d'emploi (FNE) donne au gouvernement les moyens financiers d'une politique de l'emploi beaucoup plus ponctuelle, plus "sélective" aussi. Le problème n'est pas pour l'Etat d'empêcher les licenciements, mais d'en atténuer les conséquences sociales, en favorisant la réinsertion des salariés licenciés. La loi de 1966 et l'ordonnance de 1967 (voir le tableau récapitulatif n° 16) sur les comités d'entreprise et la procédure de redressement des entreprises en difficultés aux effectifs très importants ménagent le droit d'information et la situation pécuniaire des salariés concernés, créanciers malgré eux de la firme. Jusqu'en 1968, les problèmes relatifs aux LME sont donc traités selon la logique économique habituelle, en appréhendant *quantitativement* toute solution collective aux dysfonctionnements du système.

Avec les événements sociaux de mai-juin 1968, la notion de "sécurité de l'emploi" fait son apparition, d'abord grâce aux Accords de Grenelle (27 mai 1968), puis au niveau de l'accord national du 10 février 1969. Ainsi, pour la première fois, apparaît une vision globale du phénomène, même si les solutions se situent en fait toujours en aval des LME (prévention dans l'emploi) et si l'idéologie ambiante invoque la "solidarité nationale" pour réparer les aliénations individuelles⁵¹.

Il faudra attendre l'année 1973 pour qu'un texte sur l'aspect individuel du licenciement fasse avancer une législation encore poussive en la matière. Le pouvoir fondamental de décision de l'entrepreneur n'est pas remis en cause, mais les abus les plus criants sont alors dénoncés et la procédure prud'hommale modifiée, dans le sens d'un certain équilibre entre les interprétations contradictoires en présence. En effet, le salarié qui conteste le bien-fondé du licenciement dont il est la victime peut alors saisir les juges prud'hommes et obtenir, en cas de victoire à la suite des débats, soit la réintégration au sein de l'entreprise, soit une indemnité pouvant aller jusqu'à 6 mois de salaire.

Toutefois, même débouté par l'instance prud'hommale qui est composée à parité entre représentants des salariés et représentants des patrons, l'entre-

51 F. Colomb, *Les politiques de l'emploi, 1960-2000, sociologie d'une catégorie de politique publique*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2012, 226 p.

preneur garde son pouvoir de décision : il peut préférer l'indemnité à la réintégration du salarié. Par contre, si l'entreprise défaille, et à la condition que sa taille et sa situation par rapport à l'emploi régional le requièrent, le licenciement est évité, mieux, la garantie des salaires transforme les salariés en créanciers doublement privilégiés : ils seront payés les premiers et le plan de redressement les concernera en priorité pour sauvegarder l'emploi régional. En réalité un risque non négligeable d'explosion sociale est ainsi désamorcé.

Tableau 16. Evolution des textes sur le licenciement en France (1945-1975).

Date	Intitulé	Objet
24/05/45	Ordonnance sur le contrôle de l'emploi. Décret d'application publié le 25/08/1945	Obligations pour le chef d'entreprise : - demander l'autorisation administrat. - consulter le comité d'entreprise ; - hiérarchiser l'ordre des départs
18/12/63	Loi créant le FNE	Quatre actions principales : - aides financières à la formation ; - aides à la mobilité des salariés ; - aides aux transferts d'employeurs ; - allocations spéciales.
18/06/66	Loi sur les comités d'entreprise	Information sur les compressions d'effectif.
23/09/67	Ordonnance sur le redressement des entreprises de + 500 salariés	Moratoire des dettes de la firme pour trois ans.
27/05/68	Accords de Grenelle	Mesures de sécurité de l'emploi.
10/02/69	Accord national interprofessionnel sur la sécurité de l'emploi.	Mutations internes de salariés licenciables ; indemnités temporaires de reclassement ; création des commissions paritaires.
13/07/73	Loi sur le licenciement individuel	Procédure contradictoire ; motif réel et sérieux ; sanctions possibles.
27/12/73	Loi créant le Fonds de garantie des créances des salariés licenciés collectivement (suite à faillite)	Garantie de paiement des salaires ; indemnités de départ.
14/10/74	Accord instituant l'ASA	Répartition des sacrifices ; création des Observatoires régionaux de l'emploi ; création du Plan social proposé par l'employeur licenciant.
03/01/75	Loi relative aux LME	Modification du Code du travail : - sur les compétences des représentants du personnel ; - sur le contrôle de l'emploi ; - sur l'autorisation administrative.

Sources : d'après [38] et [39]. Pour la suite des réformes, voir Delamotte et Marchand (1998) *Le droit du travail en pratique*, Paris, Editions d'Organisation, p. 113-130.

Ceci devient encore plus visible avec l'accord du 14 octobre 1974 qui

institue l'Allocation Supplémentaire d'Attente (ASA) garantissant 90 % du salaire brut pendant un an, après un LME. Lequel accord fut complété par celui sur le chômage partiel. L'idée en est simple : faire payer à tous les conséquences des aléas conjoncturels sur l'emploi. Mais en répartissant les sacrifices financiers, peut-on vraiment bien répartir les responsabilités des difficultés d'entreprises, voire les diluer véritablement ?

Enfin, la loi sur les LME du 3 janvier 1975 a modifié le Code du travail afin de favoriser l'information du personnel et de permettre un meilleur contrôle de l'emploi dans les bassins en difficulté. En l'occurrence, il s'agit de remplacer la déficience des entrepreneurs ou des dirigeants par le soutien direct de l'Etat à l'emploi, via des indemnisations (voir [38], p. 68-69). Toute la difficulté réside dans l'ambiguïté de cette intervention : peut-on contrôler, sans intervenir au cours du processus décisionnel en amont ? Peut-on être à la fois juge et partie ?

B. Un motif bien vague

Le qualificatif "économique" est-il tout à fait neutre ? On peut en douter : nous pensons qu'il y a là une tentation d'apologie de la fatalité, un avatar de la "désublimation répressive" dont parlait Herbert Marcuse dans *L'homme unidimensionnel* (Paris, Editions de Minuit, 288 p.). Désublimation car l'utilisation du terme "économique" procure un vernis d'innocence au "motif". Le caractère arbitraire de la décision est *occulté*, banni au profit de son inéluctabilité. Répressive, cette rationalisation *sans objet* participe de l'ambiguïté sémantique propre à l'idéologie dominante : agir et laisser dire.

Subsiste-t-il un recours, pour celui qui se pense victime d'un abus de pouvoir caractérisé ? "En effet : voyez la Justice", rétorquerons les décideurs, sereins. Hélas, l'appareil judiciaire se borne à vérifier la simple conformité à une norme⁵² et érige une vaste construction jurisprudentielle, rempart d'expériences pour cas douteux. Est donc qualifié de LME la décision relative à l'emploi en soi et non plus en référence au travailleur et à son droit à un emploi stable dans le temps. Le flou n'a rien d'artistique et permet toutes les interprétations, selon le point de vue que l'on adopte : social ou libéral.

Le caractère social ou libéral concerne l'attitude du juge ; or son opinion va dépendre des versions qui lui seront proposées : pour l'entrepreneur le rejaillissement de la vie privée sur le temps de travail constitue par exemple un motif suffisant de renvoi, mais, pour le salarié, un tel prétexte symbolise l'arbitraire patronal. Donc le ou la juge qui se range du côté de la vision patronale sera qualifié de "libéral", sinon il ou elle devient un partisan d'une conception "sociale".

Tous termes dont la pertinence ne paraît guère évidente : le juge doit-il abonder dans l'un ou l'autre sens ? Peut-il être vraiment neutre ? Pour tenter de répondre à ces questions, référons-nous à la procédure applicable.

52 « Pour être réel le motif doit être objectif, constant et contrôlable » ([31], p. 141).

La réalité des motifs de licenciement transparaît dans le tableau suivant. Si la faute professionnelle avérée et l'incompétence prouvée par des résultats catastrophiques du travail donné par le salarié ne font guère débat, les autres motifs sont plus discutés : la maladie chronique, la vie privée débordant sur le lieu de travail ou les griefs personnels relèvent de la psycho-sociologie de l'emploi salarié. La tendance historique est à une meilleure prise en charge des faits de discrimination au renvoi (couleur de peau, handicap, religion, croyances politiques, etc.). Seule la suppression d'emploi est un motif clair.

Tableau 17. La régularité administrative des motifs de licenciement.

Motif	Irrégularité	Régularité	Appréciation du tribunal
Faute professionnelle		oui	oui
Incompétence		oui	oui
Maladie	oui	force majeure	oui
Vie privée	oui	force majeure	oui
Suppression d'emplois		oui	non
Discriminations	oui		oui
Griefs personnels	oui		oui

2.1.2. LES ÉTAPES D'UN LME

D'après J.-P. Dumont "il devient difficile en France de procéder à des licenciements" (article cité dans *Le Monde* du 2 décembre 1975). Le discours journalistique souligne la mainmise de l'administration du Travail, qui renchérit sur la croyance populaire : « C'est le règne de l'instabilité de l'emploi, si bien ancrée dans nos mœurs que nous sommes persuadés que le licenciement est inévitable, qu'il est une de ces lois d'airain du fonctionnement de l'économie contre laquelle le pouvoir des hommes ne peut rien. » ([38], p. 52).

Pour nous, deux faits sont fort oubliés : le LME, résultat d'un *choix* délibéré, concerne des *acteurs sociaux*, ses protagonistes directs ou indirects, impliqués dans des luttes de classes.

2.1.2.1. Intérêts et compétences en présence

La gradation que nous proposons peut apparaître factice, elle le sera moins si l'on se souvient de celle retenue en notre premier chapitre : la hiérarchie des protagonistes s'impose aussi pour un LME, des acteurs de terrain aux contrôleurs de la forme.

A. Des acteurs motivés : patrons et salariés

Si les chefs d'entreprises décident d'exclure, les salariés en pâtissent. Attention, vouloir réduire ces derniers au seul rôle de "sujets", n'est-ce pas réitérer l'impair dénoncé à propos de la firme éthérée ?

En usant de son droit de renvoi, le patron dispose d'une arme à un seul

coup ; mais, s'il en abuse, l'effet en retour le touche pécuniairement : il paie des indemnités. Le salarié licencié obtient des compensations monétaires, en perdant un peu de sa raison d'être : l'ambiance au travail ne se marchande pas, c'est là toute la différence.

1°) La logique patronale

Rappelons un maître-mot : la rentabilité, cette cousine du rendement. En s'en prévalant, l'entrepreneur "navigue au plus près", arguant de la paix sociale pour fonder une thématique simple : traiter un problème à la fois. Car s'essayer à disperser pour mieux régner a toujours tenté les autocrates d'occasion, depuis Machiavel et son *Prince*, en 1513.

Peut-on être dupe, en l'espèce, du véritable motif du renvoi : redresser une rentabilité déprimée ? Soyons net : à chercher obstinément "la" rationalité spécifique de chaque action humaine, on évacue l'essentiel, et ce qui semble ineffable côtoie en fait le rebattu des intérêts apparents. Un capitalise (l'entrepreneur) fait varier un élément de sa gestion, il *estime* devoir se séparer de certains de ses collaborateurs : il licencie, quitte à invoquer la conjoncture morose, une restructuration indispensable ou une quelconque innovation technique (le télétravail par exemple). En ce domaine, il est seul juge.

Ses organisations patronales (CNPF ou CGEPME) le défendent contre les abus des politiciens qui veulent lui raboter la machine à dégraisser les effectifs. Des journaux amis présentent ses arguments : *Le Figaro économie*, *Valeurs actuelles*, *L'Express*. Une histoire des périodiques spécialisés en économie pratique et en gestion des entreprises serait intéressante sous l'aspect de l'idéologie sous-jacente. On connaît l'essor important de la presse financière et boursière au milieu du dix-neuvième siècle ; on connaît mal son avatar, la presse d'entreprise dans le dernier tiers du siècle suivant. En face, la classe des travailleurs fourbit les mêmes armes, mais plus défensives en ce combat de gladiateurs face aux lions affamés.

2°) La stratégie des travailleurs

L'unité des salariés est peu fréquente, c'est ainsi⁵³. Le fractionnement syndical ne nous intéresse qu'en son effet immédiat pour le LME : à l'impuissance des uns devant l'imposition d'une exclusion de fait. D'où l'intérêt de l'action directe, le droit à l'emploi se gagne sur place, peu au prétoire. A ce niveau, l'absence de stratégie cohérente nous embarrasse chez des *leaders* syndicaux qui parlent souvent pour ne rien dire !

Le choix est pourtant clair : obtenir des droits au moyen d'actions

53 Y aurait-il là une fatalité de plus ? En fait, la désunion syndicale nous semble être épiphénomique : quand les circonstances l'exigent, l'unité retrouvée entre la CGT et la CFDT n'est pas un mythe, même si la division idéologique revient briser l'élan initial (voir l'aventure de mai-juin 1968).

légales, ou investir de force l'usine. Dans le premier cas on utilise une méthode de résolution des conflits qui est propre au système combattu (avocats contre avocats, relais d'information contre relais médiatique), dans le second on poursuit jusqu'au bout la logique contestatrice des ancêtres utopistes ou communistes.

Par contre, vouloir progresser de demi-actions en demi-mesures relève de l'utopie intellectuelle, celle du rêve d'un monde parfait où les patrons seraient gentils. Les travailleurs salariés, placés au cœur des contradictions capitalistes (le capital dominant le travail), paient de leur stabilité à l'emploi la possibilité d'exister socialement par le seul fruit de leur salaire. Ils peuvent mépriser ceux qui leur dénie ce "droit", mais non en refuser les miettes quand la concurrence des pays où les salaires sont moindres fait miroiter aux actionnaires avides la perspective d'une hausse de leurs dividendes. Si le conflit s'enlise, on fait appel aux hommes et femmes politiques et à leur rouage indispensable : l'Administration du Travail..

B. Le cadre extérieur : l'administration et le tribunal

Ces instances se situent d'emblée en position d'attente : en France tout quémandeur doit se signaler à l'attention de l'administration compétente. Puis, pour obtenir satisfaction ou réparation, il devra produire des justificatifs, des preuves ou au moins des témoignages crédibles. De même, le tribunal administratif, tout en ayant la possibilité de se saisir d'office, se trouve bien souvent "en bout de chaîne" de la machine à broyer les hommes.

1°) Eléments de compétence administrative

Dissipons tout d'abord une erreur fréquente : "ce n'est pas l'inspecteur du travail (...) mais le directeur départemental qui est visé en ce qui concerne le cas général."⁵⁴ Or il est plus facile de joindre le premier, que l'on connaît pour avoir eu à faire à lui, que le second, isolé dans son bureau éloigné.

Mais, très vite la pratique va investir le seul Inspecteur du Travail de ce rôle très ingrat : constater la conformité réglementaire d'une décision de licenciement. Son rôle consiste à analyser la situation de l'entreprise pour vérifier le bien-fondé des composantes économiques, financières mais aussi technologiques des renvois proposés. Sans toutefois s'interroger "sur les perspectives d'évolution à court ou à moyen terme du marché du travail" (idem, p. 31), car il faut bien reclasser les salariés trop éloignés de l'âge de la retraite.

Or, dans l'hypothèse de difficultés menaçantes pour la firme, les mesures idoines ne sont pas du ressort des Services du Travail. L'ubiquité de l'appareil d'Etat permet ces incohérences : à la dilution des responsabilités

54 C. Chetcuti, « Les licenciements économiques : la pratique administrative », *Droit Social*, n° 2, février 1978, p. 30.

répond la dispersion des compétences. Mais quelles sont-elles ? L'auteur précité nous propose le tableau suivant.

Il y a deux sortes de préfets : les départementaux et les régionaux. Les premiers sont responsables des licenciements de leur zone, tandis que les seconds, dont les pouvoirs sont plus grands, règlent les LME de leur région. Ajoutons que les différents éventuels entre les quémandeurs patronaux ou salariés et tel ou tel service administratif se règlent au niveau du ministère du Travail, en dernier lieu. Tout est beaucoup plus délicat quand le judiciaire intervient entre temps, car les recours sont longs et fastidieux⁵⁵.

Tableau 18. Les compétences administratives en matière d'emploi⁵⁶.

Objet	Service	Compétence
Inspection de la législation du travail	Inspecteur du Travail, jouissant de pouvoirs propres (ou parfois le directeur départemental)	Compétence préfectorale exclue
Politique de l'emploi et de la formation	Intervention des divers services du travail, administration spécialisée	Compétence préfectorale
Contrôle de l'emploi	Décision des services du travail, administration spécialisée	Compétence préfectorale exclue

Source : C. Chetcuti, article cité, p. 39.

2°) Le contrôle judiciaire

Qui licencie, quand l'entreprise défaille ? Si une liquidation des biens est prononcée, le syndic de faillite en prend seul l'initiative. En cas de règlement judiciaire, seul le débiteur le peut, le syndic vérifiant seulement l'opération, tout en restant responsable pénalement des fautes éventuellement commises dans la procédure. Quant à l'administration, très en retrait, "elle n'a pas à examiner la réalité des raisons invoquées ; le jugement apporte la preuve décisive que le licenciement est bien prononcé pour des raisons économiques." ([28], p. 81).

Le tribunal de commerce veille cependant à l'efficacité des décisions du débiteur : "L'employeur doit même procéder au licenciement du personnel "inutile", s'il veut se soustraire au reproche de n'avoir pas apporté à la gestion des affaires sociales l'activité et la diligence d'un mandataire salarié et éviter ainsi la condamnation à combler l'insuffisance d'actif social." ([28], p. 67).

En somme, l'appareil judiciaire se trouve à un carrefour : "Nous sommes là au point de rencontre de trois grands principes : la liberté de gestion patronale, la nécessaire intervention des pouvoirs publics au nom de l'intérêt général et les prérogatives de l'autorité judiciaire, gardienne de la propriété privée et des droits des créanciers ou des salariés." ([38], p. 71). Mais tout

55J.-J. Dupeyroux, « Qu'arrive-t-il en cas de faux licenciement économique ? », *Le Monde*, 9 mai 1978, p. 20.

56 Le titre a été rajouté par nous (LM).

ceci nous semble trop "tranché" pour être anodin, la logique du LME n'est certainement pas si simple. La décision finale résulte d'une analyse coût-avantage entre un plan social négocié avec les syndicats, et une procédure au tribunal des prud'hommes qui risque de coûter finalement plus cher qu'une négociation librement consentie, même avec un médiateur du travail.

2.1.2.2. Décision, information et autorisation

Comme nous l'avons fait à propos des défaillances d'entreprises, nous allons envisager le cours apparent de la procédure. Son point de départ : une décision unilatérale, prise en vertu d'un droit inaliénable, celui de disposer de l'entreprise, d'en modifier les structures. Critiquer ce droit sera ce que nous ferons par la suite ; ce qu'il nous faut tenter de cerner tout d'abord, ce sont les modalités concrètes d'un processus de licenciement collectif.

A. L'information du personnel

Deux situations peuvent se présenter, selon la "santé" de la firme. D'une part, si l'entreprise fonctionne sans anicroche, le type de consultation du personnel va dépendre du nombre de salariés recensés en son sein. S'il s'agit d'une firme de moins de 10 salariés, la consultation n'a pas lieu d'être, le niveau restreint des relations inter-personnelles le justifiant. Entre 10 et 50 salariés permanents, l'entrepreneur doit communiquer tous justificatifs aux délégués du personnel. Au-delà de 50 employés, c'est le comité d'entreprise qui reçoit le rapport et entend le dirigeant. De plus, si le total des licenciements dépasse 10 salariés, un délai qu'au moins quinze jours doit être respecté, à partir de la consultation, avant l'application autorisée de la mesure (sur les délais impartis en fonction de la cause du LME, voir notre chapitre III). D'autre part, dans le cas d'une entreprise défaillante, le personnel est simplement informé du calendrier et du nombre de travailleurs visés. Auparavant, le chef d'entreprise (ou le syndic de faillite) aura communiqué ces éléments d'information à l'administration compétente, pour autorisation préalable.

B. L'autorisation administrative

Le schéma n° 3 décrit les étapes principales d'un LME. Pour une firme saine, le délai qui s'écoule entre la décision et l'application effective du licenciement est assez long (jusqu'à six mois, en cas de litige avec l'Inspection du Travail). Avec le contrôle judiciaire, cela va très vite : les licenciements prennent effet dans la semaine qui suit la décision (d'où les problèmes d'occupation des locaux, les dégradations éventuelles, etc.).

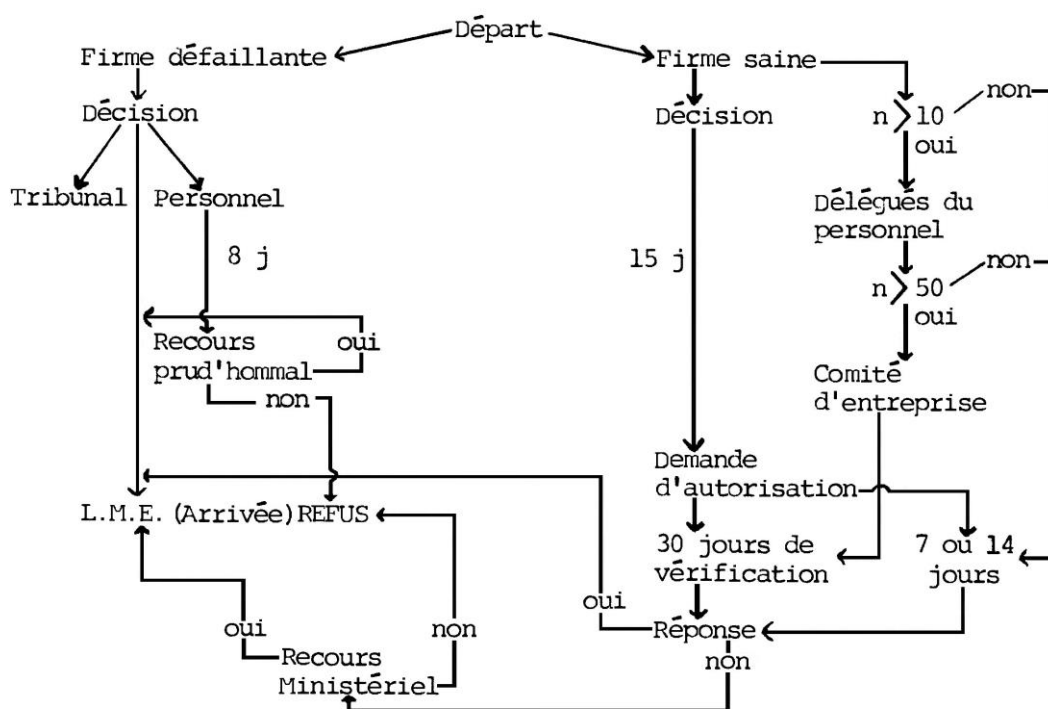
La procédure à suivre comporte peu de variantes, alors que les controverses sur les prérogatives et les droits des parties en conflit sont

nombreuses ([24]). Le recours à l'arbitrage du Ministère du Travail (ou du Premier ministre, voire du Président de la République) dénote la portée politique du phénomène quand il prend de l'ampleur nationalement. Dans les faits, le recours hiérarchique se produit souvent dans le sens d'une non-opposition aux compressions du personnel ([24], p. 284). Toutefois, si le risque d'un conflit apparaît probable et dangereux à l'instance étatique, le dosage sera différent.

Les exemples sont nombreux où le gouvernement, obnubilé par ses idées très libérales en la matière, n'a rien fait dans un premier temps : LIP, Boussac, etc. Ce n'est que quand les médias se saisissent de l'affaire que les pouvoirs publics prennent conscience de la nécessité d'agir ou, du moins de communiquer en ce sens. La création d'un porte-parole du gouvernement en 1969 va dans ce sens. Le premier titulaire fut Léo Hamon, disciple du Général de Gaulle et favorable au libéralisme en la matière.⁵⁷

Mais alors, quel est le rôle de cette autorisation ? Serait-ce un "garde-fou" ou un simple aval informatif ? La forte surcharge de travail des services administratifs en temps de crise nous fait pencher vers la seconde hypothèse.

Schéma 9. La mise en œuvre de la procédure du LME.



Pendant ce temps, un sentiment de manque harcèle les principaux intéressés à ces renvois collectifs : les salariés eux-mêmes. Les problèmes de santé viennent compliquer leur stratégie de recherche d'un nouvel emploi, car souvent ils sont victimes de stress post-traumatique.

57 L. Hamon, *Les Cent jours dans l'Yonne, aux origines d'un bonapartisme libéral*, Paris, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme, 1988, 230 p.

2.1.3. CONSÉQUENCES SOCIOJURIDIQUES

Vus de l'extérieur, les LME ne marquent pas plus que les accidents du travail ou les grèves générales. Et pourtant, des études médicales effectuées sur des salariés récemment licenciés montrent que la première conséquence du licenciement est un traumatisme psycho-physiologique ([41], p. 313-317). Que ce dernier soit de nature nerveuse ou qu'il se traduise au plan comportemental, on ne peut l'ignorer, car "un traumatisme est toujours ressenti comme le signe d'un échec." ([41], p. 281). Nous prendrons donc la mesure de ce vécu pénible, tel qu'il se répercute sur une certaine vision du monde du travail (l'homme est un loup pour l'homme), et nous compléterons cette approche ponctuelle par un retour au Droit du Travail (*dura lex, sed lex*). Partis du Juridique, nous y serons revenus : fin de boucle.

2.1.3.1. Echecs et drames

Les études à dominante sociologique ([31], [41]) qui ont paru depuis 1975 insistent toutes sur le désarroi du travailleur, la mauvaise conscience du chef d'entreprise. Une chose est sûre : le licenciement, économique ou pas, marque à *jamais* l'individu concerné.

A. La coupure avec le milieu de travail

Le travailleur licencié ressent le renvoi comme un affront : coupé de ses pairs il se retrouve seul, dans une sociétés qui ne lui propose en échange qu'un soutien pécuniaire (l'ANPE), "il s'était fait un univers, on le lui a volé." ([41], p. 187). Cette rupture va faire basculer toute sa conception du travail et de la considération qu'il croyait en découler s'il faisait bien sa tâche. En toile de fond surgit une idée très prégnante, l'impression de n'être qu'un pion que l'on distribue au gré des circonstances : « Cette force du patronat, ces travailleurs l'ont découverte dans toute son ampleur au moment du licenciement (il peut les priver de travail et par là, bouleverser toute leur vie), et aussi en réalisant combien la puissance du patronat rendait inefficace la lutte qu'ils menaient pour s'opposer au licenciement. » ([41], p. 223). Aussi, quand le travailleur retrouve un emploi, son insertion est moins bien réussie que précédemment. Il investit souvent moins dans son travail et vit dans l'angoisse... d'un nouveau renvoi.

B. Licenciements de facilité ?

Pour l'entrepreneur, l'idéal reste la démission du salarié. Parfois même de subtiles stratégies d'agression la provoquent, quoique de plus en plus les travailleurs soient assez conscients de leurs intérêts (voir [39]). La logique d'une telle pression est claire : « Bien sûr, les "départs volontaires" évitent à la direction non seulement des indemnités et une autorisation administrative,

mais des troubles sociaux dans l'entreprise. Ils résultent de l'ensemble d'une politique : l'accroissement de la charge de travail peut être à la fois cause et conséquence des départs volontaires. » ([31], p. 107).

Quand le chef d'entreprise décide de licencier et qu'il invoque des circonstances extérieures à son activité entrepreneuriale, c'est surtout pour se donner bonne conscience quant à ses véritables motivations⁵⁸. Les promesses d'hier seront les chèques de départ de demain : "Passez à la caisse, avant de partir !". Ceci étant encore plus évident lors de la défaillance de l'entreprise : « finalement les solutions juridiques sont assez simples : l'ancien employeur a le droit de licencier qui il veut, sous prétexte de restructuration ; et le nouvel employeur, lui sous prétexte d'organisation, peut encore licencier un certain nombre de gens. » ([26], p. 1210). L'appareil judiciaire tient donc une position inconfortable, tiraillé de tous côtés, est-il vraiment indépendant des intérêts en présence ?

2.1.3.2. Droit à l'emploi et droit de propriété

Plus haut nous avons vu que les juges doivent *a priori* se déterminer par rapport aux conceptions alternatives sur l'emploi dans la firme en question. Pour les entrepreneurs, il ne peut y avoir de « droit à l'emploi », puisqu'ils considèrent le travail des salariés comme un simple élément de leur gestion des ressources dites *humaines*, qui possède un coût et se rentabilise comme tout autre élément de gestion. Les travailleurs y voient au contraire une façon de s'assumer, une condition nécessaire de survie dans la Société capitaliste. Etre licencié revient à ne plus pouvoir participer pleinement à la vie sociale, pour un temps, à sortir de la société de consommation effreinée.

A. De l'émergence d'un droit à l'emploi

Un tel droit permettrait de déconnecter les LME des décisions unilatérales, avant tout traumatisme. En cas de défaillance juridique, un précédent est à signaler : « le Tribunal de Grande Instance de Lille dont le jugement (8/8/77) a été confirmé par la Cour d'Appel de Douai (le 20/01/78) a reconnu, fait unique jusqu'ici dans la jurisprudence, le bien fondé d'une occupation d'entreprise pour la sauvegarde de l'outil de travail. » ([30], p. 98).

Or, quand la firme fonctionne normalement, le droit à l'information peut constituer une première étape vers cette nouvelle conception. Pour l'instant, dans la presque majorité des cas, le chef d'entreprise n'informe que de façon marginale. Sur le contenu et sur sa stratégie à long terme il biaise : son problème consiste à faire admettre sa vision, à dramatiser les éléments traumatisants (resserrement de la discipline, renvois pour dissipation). Car il se sent le seul non-étranger dans son entreprise, la loi le confirmant dans cette

58 L. Marco et E.-M. Hernandez, *Entrepreneur et décision : de l'intention à l'acte*, Paris, Eska, 2005.

optique. Dès qu'une usine est occupée, en peu de temps les forces de l'ordre interviennent ; par contre, l'abus de biens sociaux ne relève presque jamais d'une intervention *manu militari*. La médiatisation des affaires Lip, Boussac ou Manufrance (voir tableau Z en annexe) indique une prise de conscience collective du dégât social des LME.

B. Un principe intangible : le droit de propriété

Bien qu'il ne soit pas question ici de retracer l'évolution d'un tel droit⁵⁹, il nous semble intéressant de noter qu'il codifie les rapports hommes/objets et permet la socialisation, donc le rapport hommes/hommes. Comme la propriété est aussi pouvoir, la recherche de l'appropriation, reconnue socialement, soutient les pratiques sociales⁶⁰. Les objets ne sont rien mais leur usage exclusif – c'est-à-dire le droit d'exclure l'Autre⁶¹ – confère un sentiment d'auto-réalisation illusoire. Nous sommes tous des propriétaires potentiels, donc les esclaves des accumulations organisées (structuration de l'espace pour et par la marchandise, inféodation aux panoplies dérisoires offertes dans le cadre du mythe de la "société de consommation").

De plus, le droit de propriété exclusif permet de fonder l'argumentation patronale : plus l'entreprise sera dynamique, plus elle possèdera (terrains, immeubles) et plus s'élèvera sa propension à rationaliser ses compressions d'effectifs (inter-changeabilité des salariés). Par contre, en cas de défaillance de la firme le droit de propriété restera défensif : ultime rempart contre les appétits extérieurs il incitera à sacrifier la chair humaine aux actifs réalisables.

2.2. DEUXIÈME TRACE DE LA CRISE

Paradoxalement, le phénomène des licenciements, sur lequel dissertent volontiers les juristes et les sociologues, semble assez peu intéresser les économistes spécialisés dans les problèmes de l'emploi ([61]). Leur souci étant d'insérer les mécanismes institutionnels dans un discours théorique beaucoup plus large – d'où la référence à la "sécurité de l'emploi" par exemple –, ils traitent de catégories générales entrant dans des cadres notionnels pré-établis. Nous pensons nous situer en amont de ce type-là de démarche scientifique, œuvrant sur un domaine plus restreint pour pouvoir dépasser la carence des données que rencontre toute tentative générique⁶².

59 Un juriste, Jean Carbonnier, le fait excellemment dans son ouvrage *Flexible droit*, Paris, LGDJ, 3^e édition, 1976, p. 175-187.

60 Bertrand de Jouvenel, *Du pouvoir, histoire naturelle de sa croissance*, Genève, C. Bourquin, 1945, p. 369-386 sur le pouvoir et le droit.

61 C'est pourquoi le salarié licencié souffre d'une frustration, toute mesure de rétorsion lui est interdite vis-à-vis de celui qui l'a renvoyé.

62 D. Gones, *Silence on ferme ! Les licenciements vus par la base*, 1976 [31]. Dominique Gambier, *Analyse conjoncturelle du chômage*, Rouen, PURH, 1978 ; André Tiano, *Economie du travail*, Paris, PUF, 1988. Chez les professeurs de gestion, le thème ne

Le Ministère du Travail (et de la Participation selon l'intitulé récent) publie très régulièrement les autorisations de licenciements économiques accordées. Malheureusement, depuis 1968, la présentation et le contenu de ces données ont connu des changements importants. Dans un premier temps, de 1968 à 1975, n'étaient recensés que les licenciements collectifs de plus de 20 personnes, globalement d'abord, puis pour chaque Circonscription d'Action Régionale (CAR), et par activités économiques (35 postes). A partir de 1976 sont retenues les autorisations de LME. En fait, la majeure partie de ce qui va suivre s'organisera autour des années d'après la première crise pétrolière (1976-1978). Non seulement en raison de la contrainte statistique, mais aussi parce que la recrudescence des licenciements économiques participe à la fois d'une rupture par rapport aux périodes précédentes, et révèle un décalage d'effet de crise.

Pour étayer une telle lecture d'informations limitées, nous partirons d'une approche globale traitant du mouvement de fond de l'économie et spécifiant les salariés concernés, pour aboutir à la dimension spatiale et sectorielle. Cette gradation diffère de celle retenue à propos des défaillances d'entreprises. Expliquons-nous par une allégorie : sur une piste familière le paysage rassure, chaque élément du décor indique la progression du voyage, un but qui se rapproche ; au contraire, avancer en terrain mal connu exige plus d'attention : un seul parcours s'impose, et on préfère le suivre au lieu de dévier par des chemins de traverse.

2.2.1. APPROCHE GLOBALE

Il aura fallu une montée sans précédent des licenciements collectifs pour que les statisticiens se rendent compte de tout ce que cet indicateur masquait. Avec la nette clarification apportée par le motif "économique", l'occultation se réduit à l'ambiguïté des termes, et l'on commence à mieux connaître les salariés licenciés eux-mêmes.

2.2.1.1. La montée des licenciements collectifs

Le tableau n° 19 nous donne une première idée de la rupture qu'a produit la première crise pétrolière de fin 1973. Intéressons-nous, dans un premier temps, aux seuls licenciements collectifs de plus de 20 personnes. Sur le graphique 5 on pressent une certaine relation entre la conjoncture et les renvois : en période de basse conjoncture se produisent de nombreux cas de licenciements, par contre, en haute conjoncture, la baisse des congédiements collectifs est sensible. Encore faut-il que le tracé concorde, tel est le cas ici :

prendra de l'ampleur que dans les décennies suivantes : Eric Vatteville, *Mesure des ressources humaines et gestion de l'entreprise*, 1985; Jean-Pierre Neveu, *La démission du cadre d'entreprise*, 1993 ; enfin la *Revue de gestion des ressources humaines* est créée en 1991.

les variations entre 1968 et 1973 obéissent à cette logique. Les portions des droites, qui sont quasiment parallèles, montrent une régularité de fluctuation du mouvement général, au temps de la croissance "normale" de l'économie française.

Tableau 19. Approche globale des licenciements collectifs (1971-1975).

Secteur	1971	1972	1973	1974	1975
Industrie	27,4	20,6	17,6	29,0	47,1
BTP	13,1	9,3	8,2	20,3	27,6
Services	8,0	6,7	9,5	10,9	13,0
Commerces	5,3	4,3	4,3	6,7	5,8
Total	53,8	40,9	39,6	66,9	93,5

Source : [42], en milliers d'individus.

Or, la crise vient rompre ce bel équilibre dynamique. Même avec le grossier indicateur des licenciements collectifs de plus de 20 personnes, le changement de perspective qui s'est opéré à partir de la fin 1973 reste perceptible. Ainsi, entre 1973 et 1974 le secteur du BTP hausse de 147,5 %, l'industrie de 64,8 % et l'ensemble de l'économie de 68,9 %. De plus, entre 1974 et 1975 les progressions atteignent encore respectivement : 35,9 % (BTP), 62,4 % (Industrie), et 39,8 % (total de l'économie française).

Toutefois, ces indications ne doivent pas faire illusion : l'indicateur est biaisé, la minoration du total effectif des licenciements (toutes sortes) ayant été estimée au 5/6^e de l'ensemble (selon [23], p. 5). La proportion réelle des licenciements économiques n'étant pas disponible pour cette période pourtant cruciale, on ne peut guère tirer de conclusions définitives, au vu de ce seul graphique. En revanche, depuis la mise en application de la loi du 3 janvier 1975, le voile statistique commence à se lever.

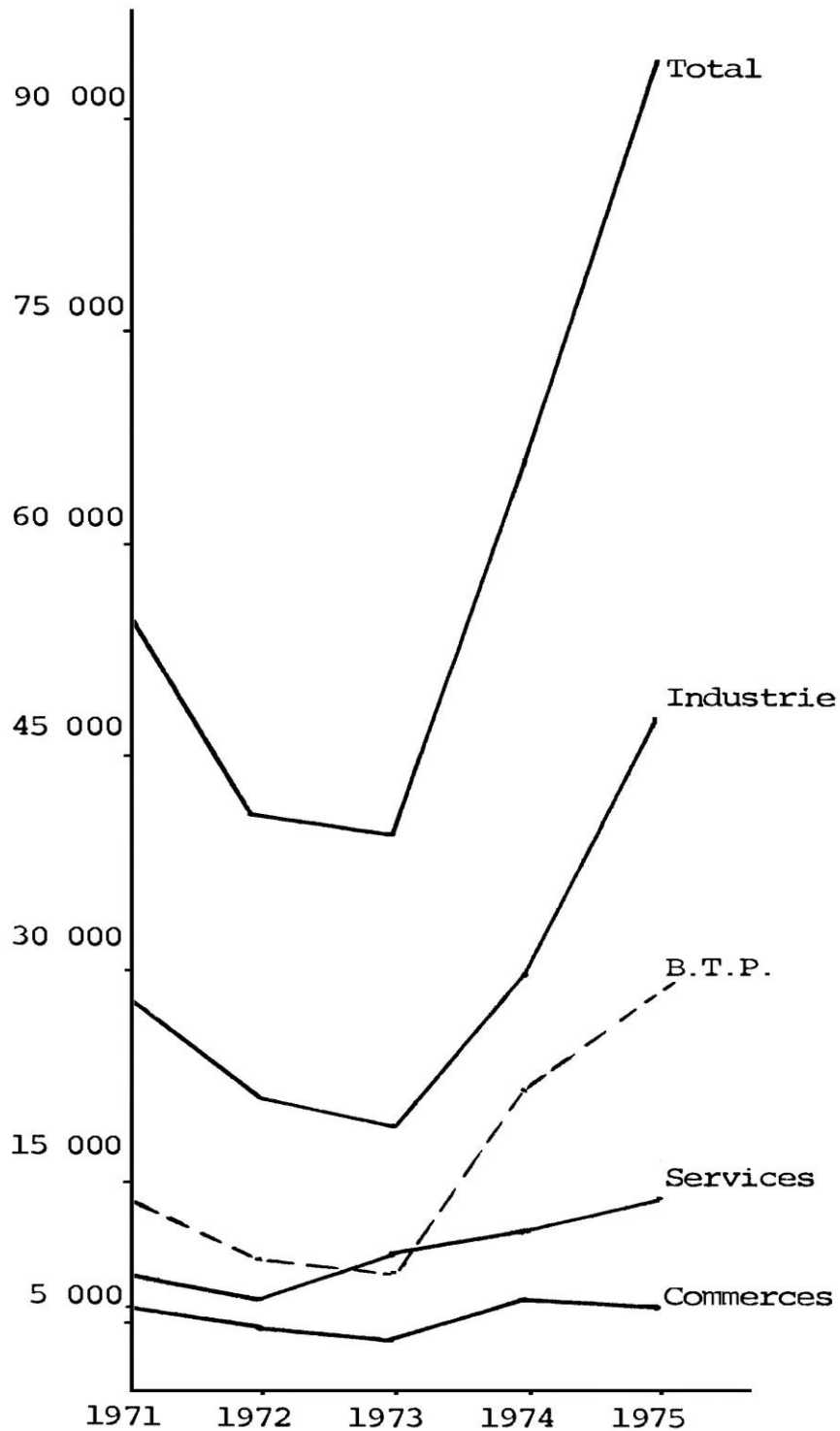
2.2.1.2. L'émergence des licenciements économiques

Sur 1,5 million de « changements volontaires » d'emplois entre 1970 et 1973, les licenciements collectifs représentaient 2,5 % ([23], p. 6). Or, de 1976 à 1978 les LME couvrent de 12,1 à 15,2 % d'environ 1,9 million de mouvements recensés, ainsi que le montre le tableau n° 20. Fait significatif : en 1978 les LME sont, *pour la première fois*, plus nombreux que les autres formes de licenciement. Il s'agit donc d'une accentuation du phénomène bien après le temps fort de la première crise pétrolière, et qui rompt radicalement avec l'aspect cyclique d'avant-crise.

D'où l'analyse récurrente du LME : « Un licenciement pour motif économique peut donc résulter d'une suppression d'emploi, entraînant une diminution des effectifs. Mais il peut aussi résulter de la transformation d'un emploi provoquée par des mutations technologiques ou de la modification refusée d'un élément essentiel du contrat de travail, entraînée par une réorga-

nisation. Dans ces deux cas, le licenciement économique ne s'accompagne par nécessairement d'une réduction des effectifs. »⁶³ Le cas des délocalisations est une épée de Damoclès pour certains salariés : départ ou licenciement.

Graphique 5. L'évolution des licenciements collectifs de plus de 20 salariés.



⁶³ Y. Delamotte et D. Marchand, *Le droit du travail en pratique*, Paris, Ed. d'Organisation, 1998, p. 113.

Tableau 20. Les demandes enregistrées à l'ANPE selon la cause du dépôt.

Cause	1976	1977	1978	1976	1977	1978
	(9 mois)			(En % du total)		
LME	209 265	257 406	298 359	12,1	13,4	15,2
Autres licenciements	333 215	327 831	291 740	19,3	17,0	14,9
Démissions	309 356	325 020	289 767	17,9	16,9	14,8
Fins de contrats	270 968	342 321	411 258	15,7	17,8	21,0
Première entrée	350 135	393 178	357 819	20,2	20,4	18,3
Reprise d'activité	144 121	156 221	178 363	8,3	8,1	9,1
Autre cas	112 179	124 501	133 013	6,5	6,4	6,7
Total	1 729 239	1 926 478	1 960 319	100	100	100
< à 25 ans	929 725	1 038 166	1 037 265	53,8	53,9	52,9

Source : [33], p. 37.

Par contre, la part globale des licenciements reste à environ 30 %. L'effet contraignant du cadre judiciaire, maintenant bien connu, explique sans doute la limite de cette forme de gestion du personnel pour les entrepreneurs. Ceux-ci jouent bien plus sur les fins de contrat actuellement (1979), ce qui leur permet d'éviter le droit de regard de l'administration.

Vue de loin, la qualité des salariés licenciés n'apparaît qu'incidemment (par exemple la part des moins de 25 ans dans le tableau n° 20). Mais au fait, qui sont-ils, ces exclus momentanés ou définitifs ?

2.2.1.3. Les salariés concernés

Le premier critère de distinction qui vient à l'esprit est la spécification du sexe. Malheureusement, nous ne disposons de ce genre de renseignement que pour l'année 1977 : 68,3 % des licenciés d'entreprises étaient des hommes et 31,7 % des femmes. Relevons que ces dernières représentaient 54,1 % de la Population disponible à la recherche d'un emploi (PDRE) en mars de cette même année⁶⁴. Serait-ce là un problème de reclassement, ou la volonté farouche des femmes victimes d'un LME, de retrouver rapidement un emploi, coûte que coûte ? Ce point constitue une des faiblesses du discours dominant sur le traitement du chômage⁶⁵. Plus fournis sont les renseignements sur l'âge des salariés mis hors des firmes. Le tableau n° 21 contient les données brutes et les pourcentages relatifs. Que constate-t-on ? D'une part, on remarque la régression des moins de 25 ans, effet du premier *Pacte pour l'emploi des jeunes* du milieu des années 1970⁶⁶.

⁶⁴ *Tableaux de l'économie française 1978*, Paris, INSEE, p. 62.

⁶⁵ Jean-Michel Lahy, *Le chômage en France*, Paris, PUF, 1975, 128 p. 5^e édition 1993.

⁶⁶ « L'effet quantitatif global sur le chômage des "Pactes" paraît quasiment nul à terme. Ceux-ci ont sans doute très légèrement corrigé la déformation de la structure de l'emploi qui se faisait aux dépens des moins de 25 ans. » ([33], p. 36).

D'autre part, entre 25 et 49 ans, le pourcentage se stabilise un peu au-dessous de 58 %. Ceci révèle que les "coupes claires" des licenciements atteignent la frange la plus aguerrie de l'ensemble des salariés en place. Celle dont on peut penser que la qualité du travail est optimale. D'ailleurs le calcul rationnel de l'entrepreneur devrait être de licencier *d'abord* les salariés les moins efficaces, par exemples les plus âgés qui ne se sont pas mis à jour. Comme justement les recommandations partonales abondent en ce sens, nous devons nous poser le problème de l'exclusion, non comme le produit d'un volontarisme manichéen, mais comme le fruit de concordances économiques, juridiques et sociales.

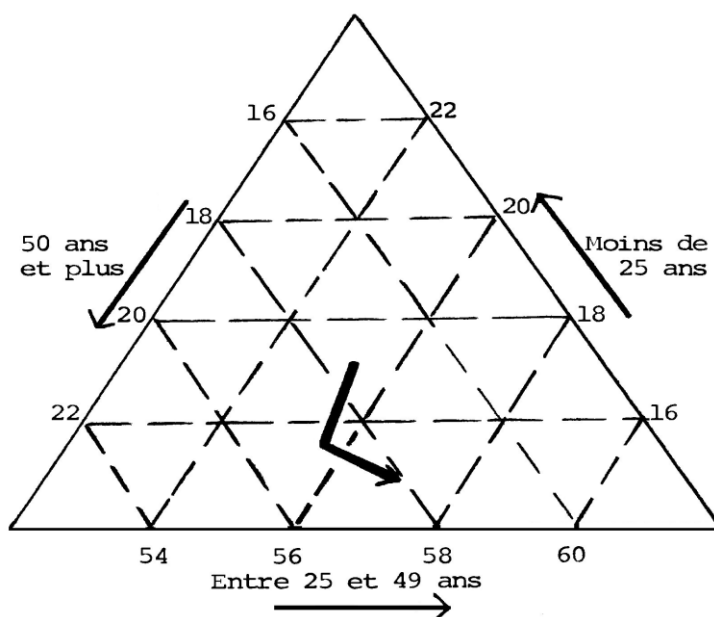
Tableau 21. La structure d'âge des licenciements économiques (1976-1978).

Age	1976	1977	1978
Moins de 25 ans	43 768 (20,6 %)	59 547 (20,5 %)	61 266 (19,1 %)
Entre 25 et 49 ans	123 735 (58,4 %)	166 465 (57,2 %)	185 466 (57,8 %)
50 ans et plus	44 565 (21,0 %)	64 712 (22,3 %)	74 195 (23,1 %)
Total	212 068 (100 %)	290 724 (100 %)	320 927 (100 %)

Source : [43], 1979.

Le graphique triangulaire suivant traduit l'évolution des trois années moroses de l'après-première crise pétrolière : le point synthétique infléchit sa course en direction des salariés d'âge moyen (entre 25 et 49 ans), après avoir amorcé, en 1977, un mouvement plus précis vers ceux d'âge mûr (50 ans et plus). Malgré tout, la régénération des classes d'âge ne semble pas très rapide, l'usage du licenciement ne pouvant constituer, à lui seul, une saine politique du personnel, pour les chefs d'entreprise ou les DRH.

Graphique 6. La tendance des LME selon les âges des salariés.



Au contraire, le décalage observable (stagnation des LME et montée du chômage) pénalise les plus jeunes travailleurs, alors que ceux-ci sont de plus en plus des salariés *potentiels*, qui chôment avant même leur premier emploi. On comprend alors que, si les "Pactes" d'emploi ont un effet quantitatif dérisoire à court terme, ils n'en réduisent pas moins quelque peu les tensions sociales corrélatives à ce non-emploi *ex-ante*, en particulier en ce qui concerne les classes nombreuses d'après-guerre. Puis, au plan des LME, il est "normal" que ne puissent être licenciés les salariés que l'on a pas encore engagés, et que soient renvoyés les plus âgés, d'où la tendance récente à une incitation des départs anticipés en pré-retraite ou en retraite à 60 ans⁶⁷.

2.2.2. LES RÉGIONS TOUCHÉES

Afin de mieux saisir l'empreinte géographique des licenciements économiques, nous essaierons de dépasser l'approche statique, qui en soi et pour soi ne suffit pas pour saisir la dynamique du phénomène. A notre sens, l'effet reporté de la première crise pétrolière, qui s'est transformée en crise *larvée* de tout le système économique français, au niveau des 22 régions n'apparaît certainement pas si l'on s'en tient aux discours politiques sur telle ou telle région "en crise", de son industrie ou de son commerce. Au-delà de la coupure habituelle (l'hexagone partagé en deux parties) nous distinguerons quatre types de régions, en regard de la périodisation décennale retenue⁶⁸.

2.2.2.1. L'effet décalé de la crise

Commençons par les licenciements collectifs : de 1970 à 1973 (tableau n° 22) ne se produisent pas d'importantes variations cas par cas, *alors que* le nombre total évolue selon deux phases bien contrastées.

D'une part, une diminution régulière s'observe de 1970 à 1973 incluse. Elle semble bien être le fait principalement de la région "Ile-de-France", qui décroît de 12 600 à 9 800 licenciements économiques entre ces deux années limites de la fin des trente glorieuses.

Remarquons que les seules progressions de cette période encore faste économiquement, concernent les régions aux très petits effectifs licenciés (Limousin : de 283 à 697 renvois collectifs) quoique relativement il y ait là un signe avant-coureur de crise. Une région sous-industrialisée qui licencie trois fois plus en période normale avoue implicitement la faiblesse de son potentiel industriel.

Et alors, on peut craindre que sa sensibilité probable aux fluctuations conjoncturelles ne soit d'autant plus préjudiciable à l'emploi, dans les années

67 Les départs anticipés à partir de 55 ans pour les cadres avec une garantie de 90% du salaire pendant dix ans seront mis en œuvre par le gouvernement Mauroy en 1983. Voir Pierre Mauroy, *Mémoires: « Vous mettez du bleu au ciel »*, Paris, Plon, 2003, 507 p.

68 En ce qui concerne les licenciements de 1962 à 1967, voir [44].

ultérieures qui verront un quadruplement du prix du pétrole, ce qui entraînera corrélativement une hausse notable des charges variables d'énergie, et donc une remise en cause du processus long d'industrialisation selon cette source de progrès⁶⁹.

D'autre part, entre 1973 et 1974, c'est dans les régions motrices que la crise se mesure le mieux. Le doublement du nombre de licenciements collectifs de plus de 20 salariés a presque été réalisé, globalement comme cas par cas.

Par exemple, la région d'Ile-de-France qui concentre à peu près la moitié du potentiel national de recherche, est passée de 9 800 à 19 100 licenciements ; Rhône-Alpes a progressé de 2 400 à 4 600, et la région Nord de 4 800 à 6 400. Le record d'augmentation étant détenu par la Corse, qui passe de 46 renvois collectifs à 333 pour une zone géographique pourtant peu industrialisée.

Tableau 22. Les licenciements collectifs de + de 20 salariés de 1970 à 1974.

Région	1970	1971	1972	1973	1974
Ile-de-France	12 600	14 897	13 504	9 818	19 137
Champagne-Ardennes	1 880	1 778	970	1 332	1 818
Picardie	3 766	1 706	831	1 285	3 193
Haute-Normandie	1 329	1 819	2 129	1 814	2 745
Centre	3 092	2 405	905	1 178	2 145
Nord Pas-de-Calais	5 173	5 039	4 682	4 825	6 430
Lorraine	2 968	2 109	1 357	1 348	1 282
Alsace	1 734	1 042	1 420	313	1 072
Franche-Comté	1 231	662	565	361	815
Basse-Normandie	1 185	701	220	483	1 006
Pays-de-la-Loire	2 868	2 398	908	1 594	2 055
Bretagne	1 032	1 314	748	1 035	1 671
Limousin	283	832	546	697	454
Auvergne	503	623	215	1 006	864
Poitou-Charentes	974	562	489	1 158	2 731
Aquitaine	2 079	2 787	1 474	2 146	2 947
Midi-Pyrénées	1 443	1 467	1 995	1 325	2 130
Bourgogne	1 043	1 342	932	756	1 593
Rhône-Alpes	4 077	5 517	2 565	2 419	4 589
Languedoc-Roussillon	2 146	1 513	1 899	1 065	2 127
Provence Côte d'Azur	4 309	3 211	2 436	3 595	5 726
Corse	0	43	66	46	333
Ensemble	55 715	53 763	40 856	39 599	66 853

Source : [42 et 43], données pour 1972 agrégées par nous.

Le changement de concept de mesure nous oblige à présenter un autre tableau pour la période suivante : de 1975 à 1978. La taille des données est

69 S. Benoît, *D'eau et de feu : forges et énergie hydraulique, XVIII^e-XX^e siècle. Une histoire singulière de l'industrialisation française*, Rennes, PUR, 2020, 450 p.

multipliée par environ 5. Voir ce tableau à la page suivante.

L'année 1975 voit les différentes régions réagir de manière indentique : des goupes homogènes se forment, nous y reviendrons. Un fait à noter : le Pays de la Loire connaît son chiffre record (12 871 renvois) ; est-ce à dire que l'amplification postérieure à la crise n'atteindra que les régions "dynamiques"?

Peut-être pas, dès le temps fort de la crise (1975) six régions dépassent la barre psychologique de 10 000 LME, onze se situent entre 5 000 et 10 000, cinq seulement restent en-deça, dont la Bourgogne qui atteint tout de même le total proche de 4 996 licenciements pour motif économique. La baisse constatée en 1976 va nous permettre de dresser une carte pour cette année de relatif répit.

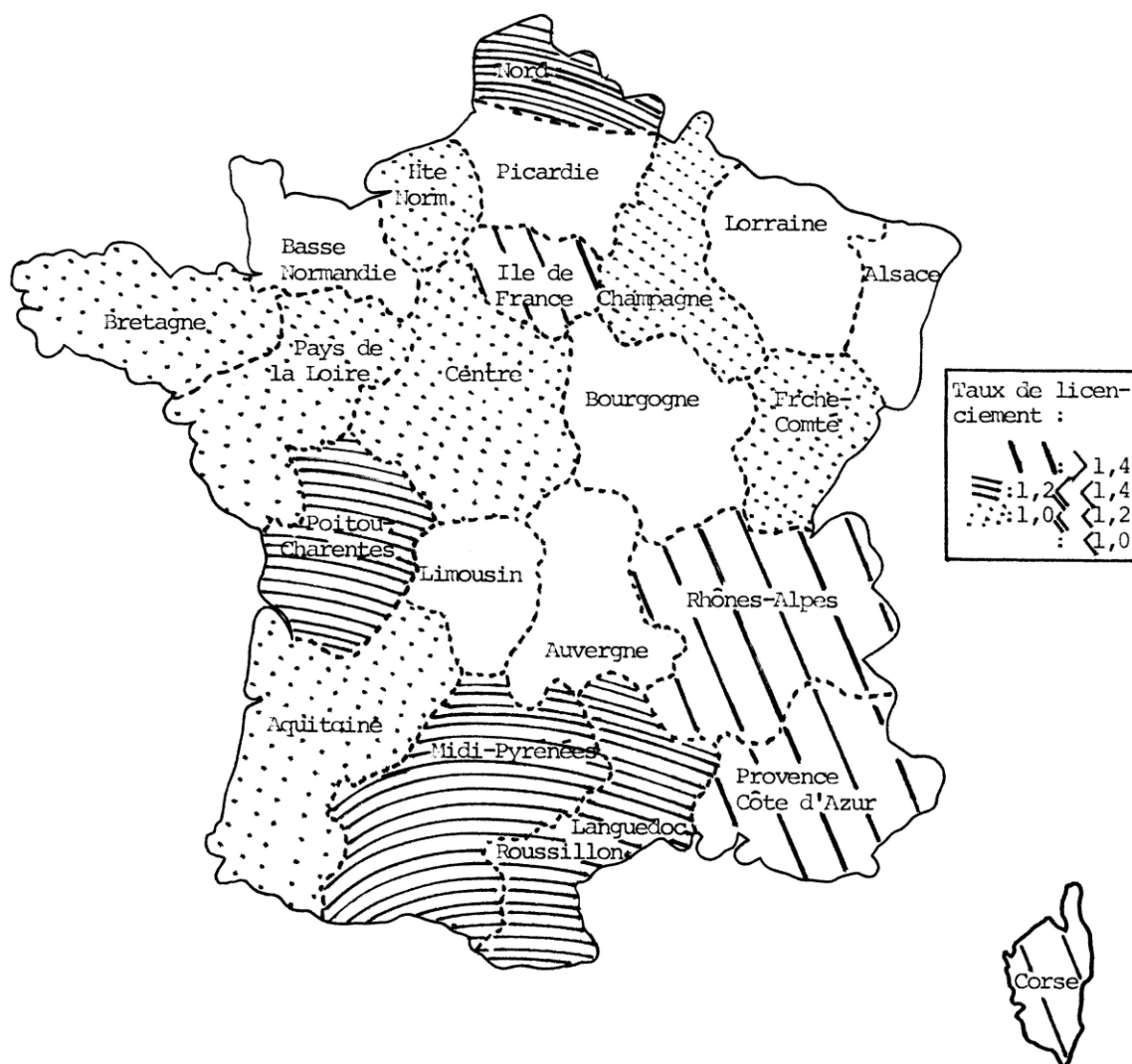
Tableau 23. Les LME selon les régions de 1975 à 1978.

Région	1975	1976	1977	1978
Ile-de-France	74 749	62 677	81 301	76 862
Champagne-Ardennes	6 709	4 716	7 824	8 338
Picardie	8 192	5 369	8 638	9 905
Haute-Normandie	6 796	5 660	7 510	9 159
Centre	9 401	7 617	10 243	12 932
Nord Pas-de-Calais	19 854	14 687	21 675	26 784
Lorraine	6 052	5 962	12 432	15 630
Alsace	6 087	4 415	5 917	6 257
Franche-Comté	3 402	3 925	3 127	3 924
Basse-Normandie	4 329	3 892	5 841	7 930
Pays-de-la-Loire	12 871	9 699	12 723	12 804
Bretagne	7 774	7 339	8 787	9 306
Limousin	2 291	1 352	1 723	3 115
Auvergne	5 079	3 374	3 895	4 972
Poitou-Charentes	5 872	4 997	6 779	8 132
Aquitaine	10 823	8 712	12 263	12 226
Midi-Pyrénées	9 539	7 880	10 534	11 340
Bourgogne	4 996	3 679	6 184	8 697
Rhône-Alpes	27 347	23 587	29 914	33 922
Languedoc-Roussillon	8 353	5 549	9 978	9 154
Provence Côte d'Azur	19 220	16 622	23 112	28 406
Corse	450	358	324	1 132
Ensemble	260 186	212 068	298 724	320 927

Source : [42 et 43], données pour 1978 agrégées par nous.

Cette baisse de l'année 1976 est peut-être le résultat du plan de sauvetage de l'emploi mis en place à la fin de l'année précédente par le Premier ministre de l'époque, Jacques Chirac. Cette première prise de conscience de la nécessité d'un accompagnement des plans sociaux par les pouvoirs publics, n'eut cependant pas le même impact après le changement de Premier ministre en juillet 1976. Les idées de Raymond Barre étaient différentes de celles de son prédécesseur en la matière, comme nous l'allons voir plus loin.

Carte 2. Les LME et les régions françaises en 1976.



En 1976, la décroissance est quasi-générale, sauf en Franche-Comté où 527 LME supplémentaires sont dénombrés. Après la crise pétrolière vient le temps d'un court répit. Les régions dont les taux de licenciements sont supérieurs à la moyenne nationale sont, par ordre décroissant : PACA, Ile-de-France, Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées, et Nord-Pas-de-Calais. C'est bien la partie industrielle de la France !

Les zones plus agricoles sont au-dessous du 1% fatidique : Basse-Normandie, Picardie, Auvergne, Alsace, Bourgogne, et Limousin. Aux alentours de 1 %, on trouve les autres régions : Champagne-Ardennes, Haute-Normandie, Centre, Franche-Comté, Bretagne, Poitou-Charentes, Aquitaine, et Languedoc-Roussillon. La Corse, avec ses très petits effectifs, a été ici intégrée à l'ensemble PACA.

En quoi les deux années restantes sont-elles caractéristiques du contrecoup tardif et itératif de la crise ? Car chaque région a mis au point, par l'intermédiaire de son Conseil régional, des mesures spécifiques de soutien des entreprises en difficultés et des licenciements subséquents.

Tableau 24. Le taux régional de LME en 1976.

Région	LME	Salariés	Taux de LME
Ile-de-France	62 677	4 172 700	1,50
Champagne-Ardennes	4 716	438 900	1,07
Picardie	5 369	558 500	0,96
Haute-Normandie	5 660	560 900	1,00
Centre	7 617	702 800	1,08
Nord Pas-de-Calais	14 687	1 164 900	1,26
Lorraine	5 962	759 200	0,78
Alsace	4 415	529 200	0,83
Franche-Comté	3 925	341 500	1,15
Basse-Normandie	3 892	389 300	0,99
Pays-de-la-Loire	9 699	813 700	1,19
Bretagne	7 339	675 500	1,08
Limousin	1 352	201 500	0,67
Auvergne	3 374	380 400	0,88
Poitou-Charentes	4 997	417 000	1,20
Aquitaine	8 712	733 000	1,19
Midi-Pyrénées	7 880	596 500	1,32
Bourgogne	3 679	490 500	0,75
Rhône-Alpes	23 587	1 591 400	1,48
Languedoc-Roussillon	5 549	463 900	1,20
Provence Côte d'Azur, et Corse	16 980	1 112 200	1,53
Ensemble	212 068	17 093 900	1,24 %

Source pour salariés : *Les Collections de l'INSEE*, série R, n° 28-29, janvier 1978, p. 176.

Nous pourrions, comme le fait D. Audibert ([23]), ne voir là qu'une simple liaison mécanique du type ternaire conjoncture-structures-accidents. Mais disons alors : *quid* des conjonctures médiocres ? Que se passe-t-il quand l'activité ne repart que faiblement ? Doit-on, comme le fait l'auteur précédent, amalgamer le provisoire et le durable en indiquant simplement : « les causes conjoncturelles ou structurelles sont à l'origine de 95 % des licenciements collectifs. » (Idem, p. 5). En devançant toute explication causale, les chiffres indiquent une *stabilisation relative* dans un *trend* croissant.

Toutes les régions se rapprochent d'une « limite », déjà 9 d'entre elles connaissent plus de 10 000 LME par an (en 1978). Et 10 autres se situent entre 5 000 et 10 000 renvois, 4 régions seulement se maintiennent à moins de 5 000 cas (dont l'Auvergne qui atteint tout de même 4 972 LME, la Corse ayant percé le mur du millier de licenciements⁷⁰). Nous voilà donc parvenus en 1978, le rebond de la crise connaît maintenant un palier dont témoigne la stabilité des régions principales pour l'industrialisation.

70 Une région comme la Bourgogne a déjà un faible taux de licenciement en 1976, alors que son niveau en 1978 n'est pas des plus faibles (de même pour la Basse-Normandie, la Picardie, le Centre et, fait notable, la Lorraine qui a connu pendant ces deux années les remous industriels que l'on sait). Inversement, des régions comme la Franche-Comté, le Nord et le Languedoc-Roussillon voient leur situation s'améliorer.

2.1.2.2. Quatre types de zones

Pour faire image, nous avons représenté graphiquement la situation spatiale des LME, telle qu'elle se présente en cette année charnière 1978 (carte n° 3). Sur quels critères nous sommes-nous appuyés ?

Tout simplement sur un découpage en zones, selon l'importance des renvois. Le but d'une carte de ce type est de compléter, en fin de période, les remarques que nous avons tiré de l'observation des taux pour 1976. Il est clair qu'une telle approche, en valeurs absolues, ne peut être qu'illustrative, l'absence de données sur les effectifs en 1978 nous interdisant d'étudier les taux pour cette dernière année.

La première zone se compose donc de régions industrialisées, dont la dynamique a été relevé à maintes reprises⁷¹. C'est-à-dire, en ordre décroissant: Ile-de-France, Nord, Rhône-Alpes et PACA. Cette hiérarchie existe à peu près depuis la première crise pétrolière, telle qu'on l'entend habituellement (fin 1973 jusqu'à 1975)⁷². Auparavant les troisième et quatrième places s'intervertissaient : en 1970 et 1973, précisément. Le critère retenu est que le nombre de LME par région soit supérieur à 20 000 cas.

En deuxième lieu, nous rangerons cinq régions : la Lorraine, le Centre, le Pays de la Loire, l'Aquitaine et Midi-Pyrénées. Les LME y sont compris entre 10 000 et 20 000 renvois collectifs. On y trouve aussi deux régions « ascendantes », le Pays de la Loire et la Lorraine, une région « dépendante », le Centre, alors que les deux autres sont neutres⁷³.

En troisième position on constate que la zone où les LME sont bien inférieurs à 10 000 cas et supérieurs à 5 000 renvois est aussi la plus étendue : 9 régions la composent. Elles constituent une sorte de "ceinture verte", reflet de leur vocation agricole et agro-alimentaire. Toutefois, depuis la crise, la somme des autorisations accordées par région atteint en moyenne 25 000 LME. Plus précisément : 33 000 en Bretagne, 21 000 en Basse-Normandie, et 28 000 en Haute-Normandie, puis 32 000, 25 000 et 22 000 respectivement en Picardie, Champagne, Alsace. Enfin, la Bourgogne, le Languedoc-Roussillon et le Poitou-Charentes ont connus chacune 24 000, 33 000 et 25 000 LME entre 1975 et 1978, soit au moment de l'amortissement de la première crise pétrolière dans notre pays. Les entreprises des industries agro-alimentaires et leur soutien mécanique (machines agricoles) ont eu du mal à s'adapter à ce changement de rythme dans les ventes⁷⁴.

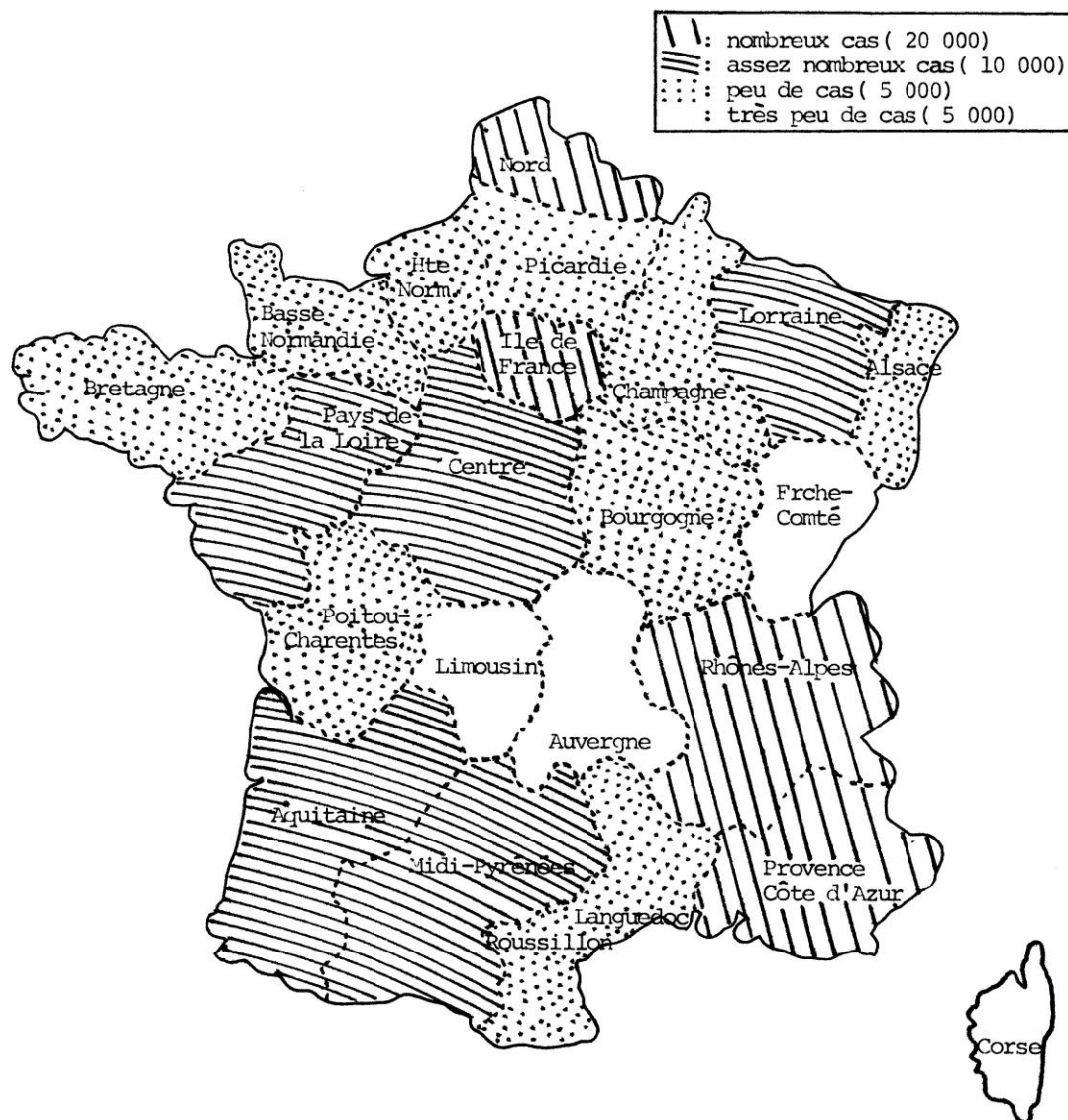
71 *L'Année économique et sociale du Monde*, 1978, p. 128.

72 La deuxième crise pétrolière aura lieu de juin 1979 à la fin de 1980. Voir *Crise mondiale de l'énergie*, Paris, Editions Technip, 1982, p. 98.

73 Au sens de M. Briquel (*L'Année économique, op. cit.*) l'ascendance est le fait, pour les entreprises d'une région donnée, d'employer la majorité de leurs salariés à partir d'une autre région. Alors, la dépendance survient lorsque la région "donneuse" sert de réservoir de main-d'œuvre à ses voisins, par exemple le Centre vis-à-vis de l'Ile-de-France. La neutralité s'explique par l'éloignement ou par l'absence de région "phare" à proximité.

74 IH France (1974) *Guide de gestion, division agricole*, réédition Edi-Gestion, 2019. La

Carte 3. Les LME et les régions françaises en 1978.

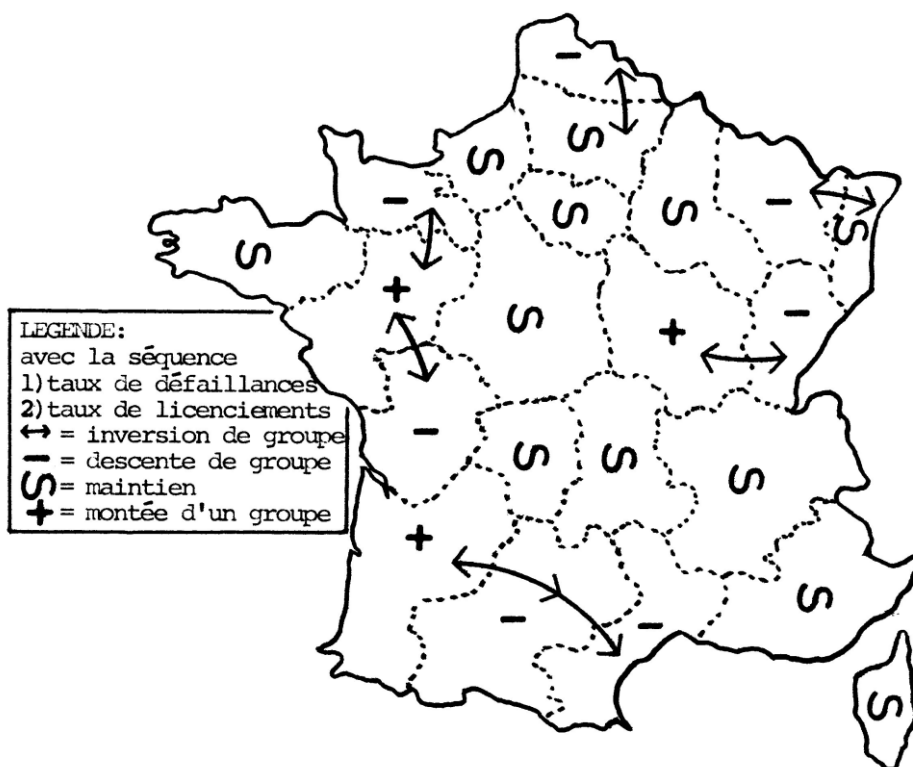


La dernière zone regroupe les régions dans lesquelles les licenciements collectifs sont très faibles, c'est-à-dire inférieurs à 5 000 cas en 1978. Nous y retrouvons, par ordre décroissant, en valeur absolue : l'Auvergne, la Franche-Comté, le Limousin, et la Corse. Pour ces deux dernières régions, notons que leur caractère excentré par rapport aux grandes métropoles peut constituer un élément explicatif. Mais il faut se garder du mythe de la "désertification" qui ne rend pas compte des autres richesses de ces territoires : nature préservée, production écologique, qualité de la vie au travail et à domicile. En comparant les cartes 1 et 2, il semble qu'il y ait eu un glissement qui se soit produit entre les taux de défaillances et les taux de licenciements collectifs. La carte 4 permet de montrer que la notion de dépendance inter-régionale n'est pas inutile et qu'elle doit être reliée aux migrations entre régions⁷⁵.

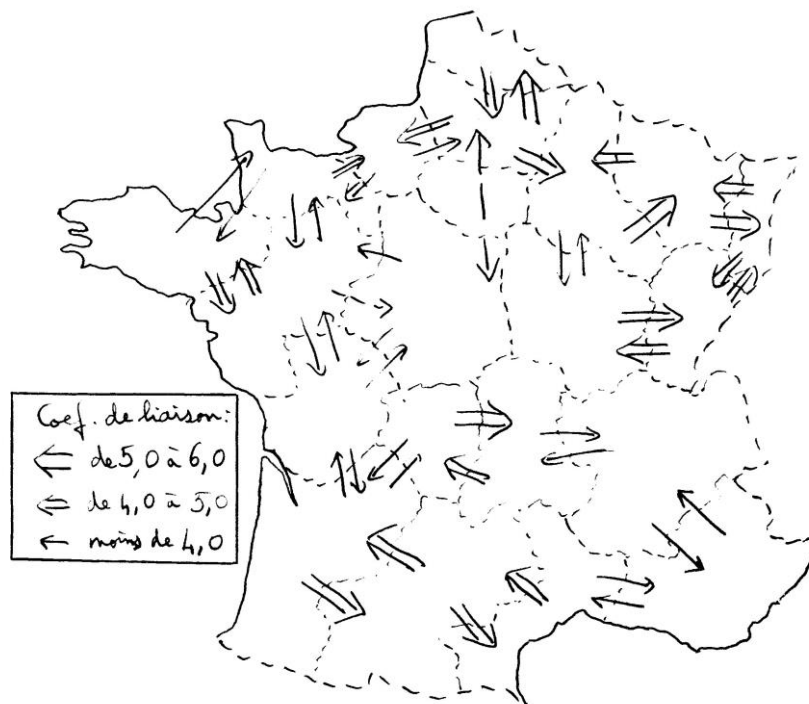
filiale IH France sera mise en faillite en 1984. La raison en fut la mauvaise anticipation marketing de la baisse des ventes consécutive à la crise.

75 Voir la carte 5, plus précise quant aux flux de migrations de salariés après LME.

Carte 4. Glissements entre les défaillances et les licenciements collectifs.



Carte 5. Les migrations de salariés licenciés entre des régions voisines.



Source: Economie et Statistique
 n° 107 p. 15.

Dans le sud de la France, l'ouest est plus mobile que l'est ; et dans le nord toutes les régions sont mobiles. Au centre c'est plus variable : le réseau moins dense d'usines et de centre commerciaux explique certainement cela.

Sur la carte 5 il s'agit d'un coefficient de liaison qui est appliqué, sa définition étant la suivante : "écart entre les migrations observées d'une région donnée vers une autre et ce qu'on obtiendrait si celles-ci se faisaient au hasard." (*Economie et Statistique*, n° 107, janvier 1979, p. 15). Mais les choix familiaux et amicaux ne se font pas au hasard, même si l'attraction de Paris déracine beaucoup d'individus provinciaux.

Dans la carte 4, il faudrait ajouter un coefficient de répercussion transrégional des défaillances d'entreprises sur les licenciements, pour fonder plus rigoureusement les "glissements" dont nous avons pressenti l'existence empiriquement. Des documents statistiques qui seraient élaborés par le Ministère du Travail pour la relation faillites-LME entre 1965 et 1975 pourraient nous éclairer là-dessus.

En particulier, la relation qui doit exister entre les trois régions du Sud-Ouest pose problème. En effet, le mouvement d'inversion de groupe s'opère-t-il de région à région, par bond via les zones limitrophes, ou traverse-t-il tout le territoire ouest-méridional, comme le sous-entend la triple flèche tracée ? En l'absence d'études régionales spécifiques, on ne peut que suggérer des pistes de recherche, la difficulté étant toujours la spécification sectorielle des mouvements régionaux⁷⁶.

2.2.3. APPROCHE SECTORIELLE

Tout regroupement sectoriel pose un problème méthodologique ([20]). Néanmoins, devant l'abondance des chiffres, il vaut mieux se contenter parfois d'un ordre de grandeur, quitte à revenir en détail sur tel ou tel aspect, pour éclairer un raisonnement statistique. C'est à cet ancrage quantitatif qu'il faut maintenant recourir, car la menace qui guette les secteurs à fort taux de licenciements économiques doit être resituée dans un contexte plus général, préalable à la partie interprétative de ce livre.

2.2.3.1. Les secteurs les plus menacés

Dans un article paru en avril 1978, Jean de Bodman, de la Délégation à l'Emploi, nous propose toute une série d'indicateurs de fragilité sectorielle ([27]). Dans notre tableau 23 nous en avons sélectionné trois, fortement corrélés entre eux.

Le premier indicateur (A) retrace le pourcentage de licenciements économiques dans l'effectif global de chaque secteur : plus de 4 salariés sur 100 sont licenciés pour motif économique dans celui des Machines-Outils et dans l'industrie du Cuir. Sur 11 secteurs en "mauvaise posture" managériale à cette époque, 3 produisent des biens de consommation, 2 s'occupent de biens d'équipement et les 6 autres fournissent des biens intermédiaires. Cette pro-

⁷⁶ J.-P. Charrié, M. Gentry et P. Laborde, *Les petites villes en Aquitaine, 1962-1990, de la croissance à la crise*, Paris, MSH Aquitaine, 1990, tableau 12.

portion se confirmera-t-elle à un niveau plus général ? Aurons-nous la hiérarchie Consommation/Equipement/Intermédiaire au sens d'Alain Desrosières ([67], p. 25) ? Nous verrons plus loin que le mouvement ne suit pas un déterminisme aussi flagrant dans le temps.

Tableau 25. Les secteurs industriels menacés par la crise en 1976 (%).

Type	Secteurs	A : Taux de LME	B : Variation d'effectif	C' : Variation d'emploi	∑ des rangs
I	Fils et fibres artificiels	2,7 (4 ^e)	- 8,6 (1 ^{er})	- 5,9 (1 ^{er})	6
C	Industrie du Cuir	4,1 (2 ^e)	- 3,3 (3 ^e)	+ 0,8 (7 ^e)	12
I	Matériaux de construct.	1,6 (10 ^e)	- 6,0 (2 ^e)	- 4,3 (2 ^e)	14
C	Chaussures	3,7 (3 ^e)	- 2,8 (4 ^e)	+ 0,9 (8 ^e)	15
C	Textile	2,7 (4 ^e)	- 2,2 (6 ^e)	+ 0,5 (6 ^e)	16
E	Construction navale	1,7 (9 ^e)	- 2,8 (4 ^e)	- 1,1 (3 ^e)	16
E	Machines-outils	4,3 (1 ^{er})	- 1,7 (8 ^e)	+ 2,6 (10 ^e)	19
I	Produits pharmaceutiques	2,0 (7 ^e)	- 2,1 (7 ^e)	- 0,8 (5 ^e)	19
I	Sidérurgie	0,6 (11 ^e)	- 1,5 (9 ^e)	- 0,9 (4 ^e)	24
I	Fonderie	2,2 (6 ^e)	+ 0,1 (10 ^e)	+ 2,3 (9 ^e)	25
I	Papier-carton	1,9 (8 ^e)	+ 0,7 (11 ^e)	+ 2,6 (10 ^e)	29
	Moyenne Industrie	1,80 %	+ 0,5	+ 2,3	∑∑ 195

Source : [27], tableau complété à partir de l'enquête sur l'emploi de 1975 et 1976, in *Les Collections de l'INSEE*, série D, n° 57, mai 1978, p. 75 et p. 127. C' = A + B.

Dans la première colonne qui est intitulée "type", on y retrouve C pour consommation ; E : Equipement ; I : Intermédiaire. La dernière colonne additionne la somme des rangs qui sont indiqués entre parenthèses dans les autres colonnes.

Le deuxième indicateur « B » concerne la proportion des réductions d'effectifs en cette même année 1976, temps mort après l'impact pétrolier précédent (1974-1975). Notons que les disparités des secteurs vis-à-vis de la moyenne de l'industrie sont ici beaucoup plus sensibles que pour les licenciements économiques : 9,1 points d'écart absolu avec les Fils et Fibres artificiels et synthétiques⁷⁷, et encore 2,2 points avec le secteur des Machines-Outils dont la délocalisation progressive vers les pays du Nord de l'Europe a enlevé à la France la maîtrise de ce secteur-clé pour l'industrie dans son ensemble.

La troisième colonne C', des variations d'emploi, est calculée en faisant la somme du pourcentage de LME (A) et de celui de la variation des effectifs (B). Si le résultat est positif, nous avons affaire à une création nette. S'il est négatif c'est une disparition nette. Par exemple, pour l'ensemble de l'industrie, $1,8 + 0,5 = + 2,3$ % de créations entre 1975 et 1976.

Les résultats sont assez remarquables car ils nous indiquent que des secteurs qui licencient beaucoup peuvent néanmoins créer des emplois nouveaux, et donc amorcer un processus de régénération de leur personnel

⁷⁷ Indiqués « textiles » chez Jean de Bodman.

salarié. Ils peuvent aussi déconnecter la menace de conflits sociaux en proposant un solde positif malgré des renvois sans réembauches directes. Tel semble être aussi l'esprit des conventions de chômage partiel ([27], p. 13). En effet, les accords syndicats/patronat n'empêchent pas ce dernier d'utiliser les LME même si la prise en charge du chômage partiel par la collectivité réduit les licenciements. Avec peu de travail disponible la logique capitaliste est conservée, sans commandes du tout le maintien du travail des salariés n'est plus utile pour lui (argument du CNPF)⁷⁸.

Il s'agit ici de 6 secteurs : Cuir (+ 0,8 %), Machines-Outils (+ 2,6 %), Chaussures (+ 0,9 %), Textile (+ 0,5 %), Fonderie (+ 2,3 %) et Papier-Carton (+ 2,6 %). Reste à expliquer l'utilisation de la dernière colonne, celle des rangs.

Pourquoi avoir classé ces 11 secteurs dans cet ordre ? Nous avons fait la somme des différents classements, puis à total identique (par exemple entre Textile et Construction Navale, somme des rangs = 16) nous avons privilégié la colonne A, puisque le taux de LME sous-tend notre appréhension des "mises en disponibilités". D'où l'ordre final obtenu. Le caractère empirique de cette ordre ne doit pas être occulté : si la colonne des rangs indique l'ordre décroissant de "menace" de régression dans l'activité économique générale, il faudra s'attaquer aux facteurs explicatifs, par la suite. Notons, pour l'instant, que la composition du petit échantillon retenu (3 secteurs de biens de consommation, 2 de biens d'équipement, et 6 de biens intermédiaires) et les différentes sommes des rangs aboutissent au classement *supra*. Mais seul le secteur Fils et Fibres artificiels se détache nettement du lot.

2.2.3.2. L'orientation ternaire entre 1976 et 1978

Recenser les licenciements économiques selon un découpage en 12 secteurs, qui intègre le cadre fourni par Alain Desrosières, tel sera notre dernier point, avant de conclure ce chapitre consacré aux renvois de salariés. Les directeurs des ressources humaines fin 1978 ne pouvaient pas anticiper une nouvelle hausse importante du prix du pétrole l'année suivante. Nous-mêmes, en juillet de cette année-là n'avions pas le recul nécessaire pour prendre la mesure de ce nouveau choc économique sur les charges des entreprises françaises.

A. Douze secteurs plus ou moins menacés

Le tableau n° 26 contient tous les éléments statistiques dont nous avons besoin. Les données issues de 35 "activités économiques" du Ministère du Travail peuvent donc s'articuler comme suit, selon un regroupement en 24 gros secteurs que nous avons triés par 5 genres d'activité selon la logique de la

78 Telle sera aussi la logique de la situation des confinements de l'année 2020.

nomenclature d'Alain Desrosières⁷⁹.

L'année 1975 voit les différentes régions réagir de manière identique : des groupes homogènes se forment, nous y reviendrons. Un fait à noter : le Pays de la Loire connaît son chiffre record (12 871 renvois) ; est-ce à dire que l'amplification postérieure à la crise n'atteindra que les régions "dynamiques"? Peut-être pas, dès le temps fort de la crise (1975) six régions dépassent la barre psychologique de 10 000 LME, onze se situent entre 5 000 et 10 000, cinq seulement restent en-deçà, dont la Bourgogne qui atteint tout de même le total proche de 4 996 licenciements pour motif économique.

Dans l'industrie proprement dite, les biens de consommation sont moteurs, comme aurait dit François Perroux avec ses "industries motrices". Ils frôlent les 45 000 cas sur trois ans, tandis que les deux autres types, équipement et intermédiaire, sont en-dessous avec 33 600 et 38 330 LME. C'est que la production est très dépendante de la consommation en temps de crise, alors que les biens intermédiaires servent de courroie de transmission entre les hoquets des deux autres secteurs. Il faudra voir pourquoi dans notre deuxième partie.

Enfin, la forte progression du "Tertiaire" (de U 08 à U 14) entre 1976 et 1977, qui était d'environ 30 %, s'est ralentie en 1978. Le total du Commerce régressant seulement de 83 unités cette année-là. Celui des Services progresse de 2 300 licenciements collectifs, contre respectivement 13 442 et 7 431 LME entre 1976 et 1977. L'amortissement de l'après-première crise pétrolière est donc nettement saisissable à ce niveau, car la montée des services dans l'économie française est une tendance lourde qui traverse ces années de manière continue et persistante. Voyons ce qu'il se passe dans l'industrie proprement dite.

B. Selon le découpage ternaire de Desrosières

En dépit de quelques limites de la démarche de ce statisticien ([20]), nous pensons que le découpage ternaire vaut, à un certain niveau de l'analyse, quand il s'agit de décrire tout un pan de la réalité statistique. Quitte à reconstruire par ailleurs le réel selon la logique pensée en proposant d'autres découpages pour d'autres buts. A partir de notre regroupement précédent (tableau 25) nous pouvons commenter les trois secteurs en question. Alain Desrosières part, quant à lui, des 17 secteurs industriels de la nomenclature en 29 branches⁸⁰.

La montée des services dans le capitalisme adulte confirme d'ailleurs la pertinence de cette classification ternaire, car au-delà de la complémentarité des trois sous-secteurs, c'est bien d'une logique de gestion qu'il s'agit.

79 A. Desrosières (1940-2013) est un statisticien français dont la bibliothèque de l'INSEE à Malakoff porte le nom en hommage pour son important travail historique. Nous avons eu la chance de le côtoyer quand nous travaillions à la Cellule statistique de la DGAFP.

80 Alain Desrosières et Laurent Thévenot, *Les catégories socioprofessionnelles*, Paris, La Découverte, 2002.

Tableau 26. Les grands secteurs, les LME et l'après-première crise pétrolière.

Code	Intitulé	1976	1977	1978	Type
U 01	Agriculture, sylviculture et pêche	514	568	345	P
U 02	Industries Agro-Alimentaires	7 619	7 644	8 157	P
U 03	Energie	282	384	537	P
U 04	Extraction de minerais	293	346	703	I
	Sidérurgie	1 211	8 339	8 024	I
	Verre	3 619	5 367	7 089	I
	Chimie, fils et fibres artificiels	4 046	4 653	5 142	I
	Fonderie et travail des métaux	11 167	14 695	16 197	I
	Papier-carton	2 318	4 917	3 895	I
	Caoutchouc, plastiques	3 315	3 885	5 771	I
	Total des biens intermédiaires	25969	42202	46821	N = 7
U 05	Construction mécanique	15 492	17 041	19 301	E
	Construction électrique	6 978	8 330	9 848	E
	Automobile	1 342	2 968	5 048	E
	Construction navale	3 656	3 168	7 566	E
	Total des biens d'équipement	27468	31507	41763	N = 4
U 06	Textile et habillement	19 226	26 450	27 347	C
	Cuir et chaussure	5 495	3 652	5 710	C
	Bois, meubles et divers	8 565	11 078	11 169	C
	Presse, édition	5 358	5 264	6 325	C
	Total des biens de consommation	38644	46444	50551	N = 4
U 07	Bâtiment et Travaux Publics	45 563	71 935	79 284	T
U 08	Commerces	29 408	42 850	42 797	T
U 09	Transports	6 261	7 436	8 668	T
U 10	Services	24 128	31 559	33 859	T
U 11-13	Assurances, organismes financiers	793	669	564	T
U 14	Services non marchands	5 419	7 526	7 581	T
	Total général	212068	290724	320927	N = 24

Source : [43] et "Système élargi de Comptabilité nationale", *Les Collections de l'INSEE*, série C, n° 44-45, mai 1976, p. 321-323. P : primaire ; T : tertiaire (notation personnelle).

1°) Biens d'équipement

Comme chez Alain Desrosières, ici quatre secteurs sont répertoriés : Construction électrique, Construction mécanique, Automobile et Construction navale. La progression du nombre total de LME y est notable : plus de 10 000 cas entre 1977 et 1978. En particulier l'Automobile, avec ses 4 grandes marques (Peugeot, Renault, Citroën et Simca⁸¹), qui connaît un triplement en deux ans. Rappelons que la part des cadres dans la main-d'œuvre reste forte dans ce secteur moteur de l'économie française, alors que celle des femmes y

⁸¹ Cette dernière grande marque, intégrée au groupe PSA en 1978, a disparu en 1980, intégrée au groupe Chrysler. La marque Citroën a fusionné avec Peugeot pour former la holding PSA dès 1976.

est encore faible ([67], p. 26). La connaissance genrée de la structure des LME est donc utile pour savoir que les femmes sont plus souvent licenciées que les hommes.

2°) Biens intermédiaires

Par rapport à Desrosières nous avons en plus le secteur Caoutchouc et plastiques, qui doit être intégré dans celui de la Chimie chez lui, et Extraction de minerais. Les cinq autres cas sont : Sidérurgie (secteur en crise depuis longtemps), Verre, Chimie et Fils et fibres artificielles, Fonderie et Travail des métaux, puis Papier-Carton dont les principales usines sont en train d'être délocalisées dans le nord de l'Europe. Son total enfile de 16 233 et 4 619 LME au cours des trois années sous revue. Desrosières y constate, comme nous, une part moyenne importante de cadres (gains d'organisation) et une faible proportion de femmes (gains de mono-genre pour l'ambiance au travail).

3°) Biens de consommation

Nous avons retenu 4 secteurs (5 chez Desrosières) : Textile et Habillement (deux secteurs distincts chez lui, fortement impactés par la montée de la concurrence asiatique), Cuir et Chaussure (en crise depuis le milieu des années 1960, 2 secteurs chez Desrosières), Bois (force française), Meubles et divers (idem) puis Presse et Edition. A noter une relative régression de ce groupe de secteurs, fortement dépendant de la demande de masse : + 7 300 LME entre 1976 et 1977, puis seulement + 4 107 cas l'année suivante.

Donc, alors que chez Desrosières la hiérarchie qui se dégagait était E-I-C pour la part des cadres et C-E-I en ce qui concernait les femmes, nous avons, pour les LME la liaison C-I-E depuis 1977 (en 1976 elle était C-E-I). Le graphique n° 7 confirme cette diminution de la part relative des activités de biens de consommation au profit des activités intermédiaires puis d'équipement.

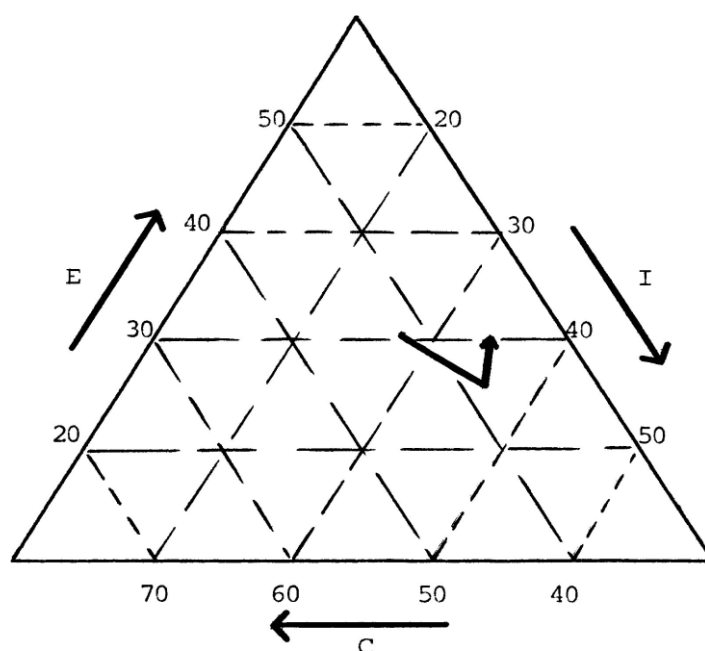
Tableau 27. La répartition des LME selon les 3 secteurs industriels (76-78).

Type de secteurs	1976	1977	1978	Moyenne
Intermédiaires	28,2	35,1	33,7	32,3
Consommation	42,0	38,7	36,3	39,0
Equipement	29,8	26,2	30,0	28,7
Total	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : d'après le tableau 24 supra.

Si l'on s'intéresse à la moyenne de ces trois années-clés, on constate que les biens intermédiaires sont un point au-dessous du tiers, les biens de consommation un point au-dessous de 40 %, et les biens d'équipement un point, virgule trois au-dessous de 30 %.

Graphique 7. La tendance des LME selon les 3 secteurs de Desrosières.



Si l'on transforme ce dernier tableau en un graphique triangulaire, on obtient le commentaire suivant. La hiérarchie qui se dégage de ces brèves illustrations dépendrait donc principalement de la conjoncture : en 1977, année assez défavorable pour l'économie nationale, la rechute au niveau des licenciements pénalisa les activités intermédiaires.

Auparavant, le répit qui suivit immédiatement la première crise pétrolière marqua profondément la prépondérance des LME dans les secteurs de Consommation, un niveau élevé dans ceux d'Équipement, et une légère amélioration des Intermédiaires.

Alors, la situation en 1978 apparaît comme étant assez semblable, mais à un autre niveau : l'amorti de la post-récession se produit par le biais de la dégradation du secteur moteur de l'Équipement, et par l'amélioration relatif des deux autres secteurs agrégés. A quand l'équilibre parfait : soit trois fois 33,33 % ?

La flèche à l'intérieur du graphique 7 montre que l'âge moyen des licenciés, après avoir baissé pendant quelques années, remonte au plus fort de la crise, preuve que les salariés les plus âgés sont le cible numéro 1 des plans de renvois car ils coûtent plus cher que leurs jeunes collègues.

Ainsi, un cadre supérieur de 55 ans gagne trois fois le salaire d'un jeune cadre de 35 ans. On peut donc économiser deux emplois en le licenciant. Le gouvernement incite d'ailleurs les entreprises à mettre les cadres à la pré-retraite pour libérer des postes destinés aux jeunes ingénieurs. Cette politique sera reprise en 1983-1984 par le deuxième gouvernement Mauroy, ce qui fera partir en pré-retraite avec 90 % du dernier salaire pendant 10 ans, beaucoup de cadres très expérimentés : double pénalité, expérience et coût financier.

CONCLUSION DU DEUXIÈME CHAPITRE

Les licenciements pour motif économique, phénomène originel du chômage involontaire d'après-première crise pétrolière, n'apparaît en bonne place que trop rarement dans la littérature économique. Parce que, dans les écrits des économistes spécialisés, le projecteur est plutôt mis sur les démissions et les refus d'emplois pour les chômeurs de longue durée. Or, le double décalage, régional et sectoriel, entre un droit à l'emploi qui n'est encore que potentiel, et le droit de propriété qui est intangible, en fait un sujet de synthèse par excellence qu'illustre très bien un chercheur du Centre d'Etudes de l'Emploi comme Christian Bessy⁸².

Par ailleurs, le poids du concret détourne, en ces terrains normatifs, pas mal d'auteurs de la réflexion théorique. Or, en rester aux seules conséquences du phénomène est insatisfaisant. Il faut remonter le cours des logiques contradictoires, en s'attachant à mettre en évidence la trame causale qui devrait apparaître du choc d'idéologies antagonistes : la patronale et la salariale.

Enfin, le fait d'être parti d'un point de vue axé sur le juridique (voir le nombre majoritaire de thèses en ce domaine), pour glisser vers quelques réactions individuelles, trop souvent masquées par les données agrégées des statisticiens, nous a orienté vers les théoriciens. Rappelons qu'en sériant les problèmes théoriques, nous allons à l'encontre de la pensée ouvrière habituelle, assez pratique. Plus que la sentimentalité que leur dignité refuse, c'est à la réflexion sur les pratiques que nous convient surtout les salariés licenciés, ouvriers ou pas, de par leurs témoignages souvent poignants (voir surtout [31, 41, 45]).

Par rapport aux faillites, qui touchent surtout de très petites firmes, les LME touchent tout le monde, d'où une attention supérieure des médias pour les grands flots de renvois sans espoir de retour. La formation économique des journalistes devrait donc être rééquilibrée pour avoir un traitement équitable entre les deux phénomènes : d'abord celui des faillites, puis celui des licenciements, qui entraîne souvent... de nouvelles faillites, mais aussi de nouvelles créations d'entreprises. La boucle est alors bouclée pour les démographes des entreprises, mais pas pour les théoriciens du capitalisme adulte.

⁸² Ch. Bessy, *Les licenciements économiques : approche globale et étude locale*, Paris I, mémoire de DEA, 1986, 160 p. Ch. Bessy, *L'ordre de licenciements économiques*, Paris, CEE, 1988, 78 p. Ch. Bessy, *Licenciements économiques, formes de gestion de la main-d'œuvre et dynamiques de l'emploi*, Paris, Centre d'Etudes de l'Emploi, 1991, 52 p. Quand nous étions statisticien à la Direction générale de l'administration et de la fonction publique (1981-1987) nous étions le représentant du Premier ministre au conseil d'administration du CEE. Le président en était alors Jean-Louis Pied-Noir.

CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE

L'observation statistique des deux indicateurs retenus (défaillances et LME) nous a permis de saisir la crise économique comme une donnée endogène au système capitaliste. Mais cela plutôt en tant que résultante de l'amplification reportée des contradictions initiales du capitalisme qui oppose le capital au travail au sein des firmes.

Celles-ci, issues de l'antagonisme fondamental entre les classes sociales (patrons, ouvriers, actionnaires), se traduisent concrètement par les défaillances juridiques d'entreprises et les licenciements économiques. Ceux-ci sont des enjeux majeurs de l'avenir du système productif. Et ce, au-delà des antagonismes secondaires qu'ils engendrent : la souffrance au travail sous la menace d'un licenciement prochain, ou la rupture de carrière pour le jeune salarié. Celui-ci est le premier renvoyé en cas de compression conjoncturelle du personnel. C'est aussi le chômage de salariés d'âge mûr sans espoir de réinsertion au même niveau de rémunération qu'avant le renvoi collectif, la fonte rapide des indemnités de LME dans une région sinistrée par la crise. D'où l'augmentation des procès devant les prud'hommes, qui masquent les rapports de classes en les caricaturant, les représentants des patrons ayant souvent le pas sur ceux des salariés puisqu'ils sont confrères des juges eux-mêmes.

Ces modalités juridiques et réglementaires de régulation du travail par filtrage des aléas du capital, parce qu'elles renvoient toujours aux décisions unilatérales des capitalistes dominateurs, occultent par leur contenu formel la logique permanente du système : perpétuer un état d'inégalités flagrantes et insidieuses entre les capitaux et les travailleurs, pour et par le profit, qui est la raison d'être de la classe dominante, donc de la Société. Alors, le fait de qualifier les amples variations d'emploi et d'entreprises de *traces de la crise* n'épuise par le réel, le paradoxe micro/macro se perpétue et resurgit de toutes parts, pour qui veut cerner la Production en ses aspects dysfonctionnant.

Si les défaillances d'entreprises et les licenciements collectifs ne remettent pas en cause fondamentalement le système dans son ensemble, leur portée humaine participe tout de même de vastes déséquilibres, régionaux et sectoriels, comme nous venons de le voir. La seconde partie de ce travail devrait nous permettre de relativiser les discours grossiers, les analyses spéculatives ou qui feignent l'innocence, sous un vernis techniciste de spécialiste. Tant que le droit à l'erreur pourra se perpétuer dans l'entreprise capitaliste au seul désavantage de telle ou telle fraction des travailleurs (cadres ou pas), la lutte pour un droit intangible à l'emploi stable passera par le refus de l'appropriation des fruits du capital sans contrepartie du travail qui en est la source ultime.

SECONDE PARTIE

INTERPRÉTATIONS

"Le Marxisme n'est certainement pas une variété de l'empirisme, mais c'est certainement l'approche théorique qui devrait se soumettre le plus totalement à la diversité concrète de l'expérience. »

Maurice Godelier, « Infrastructures, sociétés, histoire », In *Dialectiques*, n° 21, 1977, p. 43.

La première crise pétrolière a fait augmenter les charges variables liées à l'énergie, puis les charges fixes quand les autres agents ont voulu répercuter la hausse de leurs propres frais sur les firmes partenaires. La crise fait aussi augmenter les faillites mécaniquement, et les licenciements organiquement. Les courbes de deux phénomènes sont alors parallèles et les spécialistes proposent deux explications : la fatalité de la crise et le désordre du libéralisme.

La fatalité invoquée doit être analysée en revenant aux critères de gestion de la firme défaillante ou des travailleurs licenciés. La pensée managériale est née de la nécessité de rationaliser la bonne gestion (celle qui évite la faillite) et de mieux organiser la gestion du personnel (apport d'Henri Fayol en 1920).

Le désordre du libéralisme vient du fait que l'Etat ne veut pas ou ne peut pas intervenir en prévenant la survenue de ces phénomènes qui touchent le travail au cœur et le capital au portefeuille. Du côté des faillites, l'Etat veut d'abord sauver les plus grandes entreprises ayant un impact sur l'emploi régional. Du côté des licenciements collectifs, l'Etat veut amortir les dégâts de ces renvois-là sur un personnel déjà affaibli par le stress de la crise économique et sociale.

La période que nous étudions, de 1968 à 1979, est le moment d'une progression des idées libérales au sein de la corporation des économistes : on aura reconnu l'antienne des « nouveaux économistes » et de leur reprise sans fard des idées des grands libéraux du siècle précédent (Courcelle-Seneuil sur l'entreprise défaillante, André Liesse sur le travail abimé)⁸³.

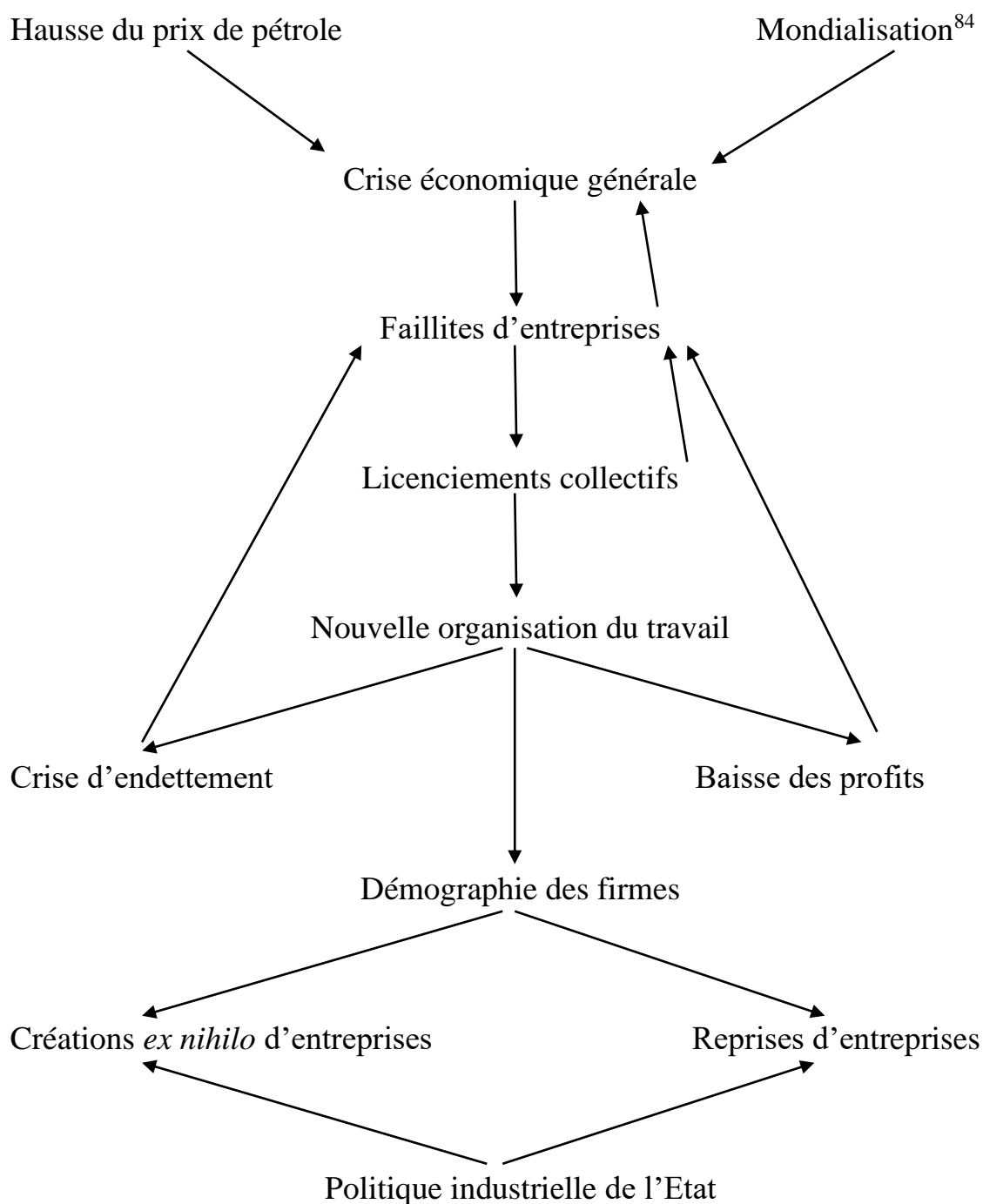
D'où leur périodique *Vie et Sciences Economiques* (trimestriel né en 1960, l'ANDESE étant née en 1953). Sous la direction de Jean-Jacques Rosa, ce titre est le relais du patronat et du monde financier et bancaire, la plupart des membres de cette association travaillant dans ces domaines. Ces idées sont régulièrement critiquées par le journal *l'Humanité*, et encensées par le

⁸³ J.G. Courcelle-Seneuil (1855) *Manuel des affaires*, Paris, Guillaumin, réédition par nous en 2013 chez l'Harmattan, 388 p. ; André Liesse (1899) *Le travail aux points de vue scientifique, industriel et social*, Paris, Guillaumin, 525 p.

journal *Le Figaro*. Le journal du soir *Le Monde* est plus neutre : il rend compte sans prendre parti pour l'une ou l'autre des options idéologiques.

Dans cette partie, plus théorique que la précédente, nous proposons les principales interprétations des deux phénomènes, en eux-mêmes et liés l'un à l'autre. Notre préférence pour la deuxième option – la critique – transparaîtra dans les pages qui vont suivre.

Schéma 10. L'enchaînement causal des phénomènes étudiés.



⁸⁴ El Mouhoub Mouhoud, *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, Paris, Editions La Découverte, 2006, p. 71.

CHAPITRE III

LA FATALITÉ INVOQUÉE : DISCOURS ET GESTION

L'utilisation exclusive de la critique externe n'est pas un avantage, quand elle permet seulement de dénoncer des insuffisances secondaires, en manquant l'essentiel. Nous allons retenir une autre attitude théorique et essayer de mettre en évidence les travers d'un discours que nous pensons imposteur, malgré la fascination qu'exercent les arguments de ses thèmes favoris. Car, au-delà de toute manipulation des données, il faut tenter un retour aux faits : même si les statistiques sont parfois adultérées, il doit être toujours possible de distinguer une évolution fortement prégnante, dans le fatras indifférencié des allégations péremptoires⁸⁵.

Toutefois, nous n'avons pas la prétention de proposer une contre-explication totale, ni même de critiquer l'ensemble du discours économique dominant (voir François de Closets)⁸⁶. Simplement nous pensons qu'il faut sérier les problèmes, selon la démarche intellectuelle-type, car la synthèse entre les défaillances d'entreprises et les licenciements n'est pas évidente à opérer, même avec un tout petit peu de recul historique⁸⁷. En effet, ces deux phénomènes renvoient à deux moments différents de ce que l'on pourrait nommer la « pathologie économique », c'est-à-dire la maladie du capital dans les faillites et la maladie du travail dans les licenciements collectifs.

Car le destin d'une entreprise qui s'en va défaillir gravement est tout tracé : la disparition ou le redressement. L'avenir des salariés licenciés pour motif économique leur laisse peu de choix : chômer et tenter de se réinsérer dans une autre entreprise. Alors l'action de l'Etat, ou son retrait volontaire, posera problème, en aval des discours rassurants qui en réifient les insuffisances en matière de politique économique⁸⁸.

3.1. DU DESTIN DES « CANARDS BOITEUX »

L'expression de *canard boiteux* ne participe pas d'une image très heureuse, même si l'usage journalistique l'impose, de plus en plus. Au-delà de la pitié implicite, elle renvoie à une conception fataliste de la défaillance d'entreprise, qui surenchérit en insinuant des tares cachées, voire un handicap latent. L'origine anglo-saxon de l'expression participe de l'américomanie.

⁸⁵ Les raisonnements d'un Éric Zemmour nous semblent particulièrement symptomatiques de cette manière de faire. Voir son livre *Le suicide français*, Paris, Hachette, 2014.

⁸⁶ F. de Closets, *Toujours plus !* Paris, Grasset, 1982 ; F. de Closets, *Tous ensemble, pour en finir avec la syndicalité*, Paris, Seuil, 1985.

⁸⁷ J. Comby et R. Blazy, *Les défaillances d'entreprises*, Paris, PUF, 1998, p. 25.

⁸⁸ Nous n'envisagerons pas ici les fondements théoriques propres au VI^e Plan et à ses successeurs. Voir [46, 50 et 55].

Mais l'Economie politique n'est pas une « science pure » et l'humour, même quand il est noir et involontaire, la traverse, surtout au moment du traitement sentencieux et austère de problèmes financiers graves, de sujets gestionnaires délicats et sérieux. Nos sous-titres seront alors volontairement accentués en ce sens : l'exorcisme persiste quand l'humour surprend.

3.1.1. LES CAUSES DE L'IGNOMINIE MANAGÉRIALE

Pourquoi parler d'ignominie, après avoir vu qu'une défaillance juridique n'implique nullement l'imposition obligatoire d'une quelconque condamnation infâmante ? Tout simplement parce que le discours dominant d'origine américaine (voir le nombre de Prix Nobel d'économie de ce pays !) désigne prioritairement les fautes des « brebis galeuses », en ce langage pseudo zoologique qui lui plaît tant. Parallèlement, l'occultation de la dimension sectorielle lui permet d'investir la conjoncture de la principale responsabilité, au sujet des défaillances qui se produisirent dans les années 1974-75. Une mise au point sur les causes s'impose maintenant.

3.1.1.1. Une gestion hasardeuse

L'inadéquation des capacités de direction du dirigeant peut être appréhendée de deux manières : soit par l'incompétence et les problèmes de succession, soit par les problèmes de trésorerie et la myopie financière.

A. L'incompétence : un risque sérieux de défaillance

Pour devenir chef d'entreprise, point n'est requis de diplôme, seul le savoir-réussir importe. Or, l'activité d'entrepreneur ne supporte pas la médiocrité très longtemps, du moins en théorie. S'il est vrai que pour survivre la firme doivent toujours croître, le problème se complique avec la prise en compte de la propriété de l'affaire. En particulier, l'intervention des actionnaires met en cause la qualité managériale des dirigeants. Ainsi, pour les partisans de la non-séparation entre le dirigeant et le propriétaire, la compétence doit être à la fois du domaine de la gestion moderne, de la technique et du savoir-vendre ([51], p. 34). Alors, les fautes de gestion peuvent être classées par fonctions d'entreprise, selon leur intensité :

- La fonction commerciale concerne 27 % des cas de défaillance ;
- La fonction production atteint 20 % des cas ;
- La fonction financière et comptable : 12 % ;
- La fonction administrative : 3 % ;
- Les autres fonctions : 38 %⁸⁹.

⁸⁹ Source : Ministère de l'Industrie, cité par B. Brizay ([51]). Les autres fonctions sont la logistique, la maintenance, l'archivage, la gestion des ressources humaines, les achats et la recherche-développement. Soit, en équiprobabilité, $38/6 = 6,33$ %.

L'incompétence viendrait-elle avec le grand âge du patron ? C'est possible, mais la responsabilité principale en incomberait aux dirigeants qui lui succèdent, qui font preuve d'incompétence commerciale, plutôt que de méconnaissances techniques ou financières. Un premier travers du discours dominant transparaît ici : il s'agit de dénoncer l'incompétence des nouveaux dirigeants pour masquer l'incurie du patron âgé.

Si 22 % des firmes en difficulté avaient un patron âgé en 1975-1976, cela prouve simplement que les nouveaux repreneurs sont peu nombreux, mais certainement pas qu'ils soient non compétents. En fait, des études plus réalistes dépassent cet avatar : le problème des successions ne doit pas être l'arbre qui cache la forêt⁹⁰.

B. Problèmes de gestion

Plutôt que d'en rester aux « insuffisances » des dirigeants, suivons les effets consécutifs à une carence au niveau de la gestion de la firme. Car, quand une entreprise connaît des difficultés de trésorerie, la somme des erreurs spécifiques l'emporte sur l'incompétence pure, même si elle est le fait d'un septuagénaire.

1°) Leur part dans l'ensemble des causes

Pour la cerner, nous utiliserons encore une étude de la CNME ([52]). A partir d'un échantillon représentatif, composé d'entreprises industrielles en règlement judiciaire, est dressée une liste des causes de défaillance (tableau n° 28). En n'en retenant que les 10 principales (colonne des pourcentages) on observe la prépondérance des problèmes de gestion opérationnelle et tactique. Surtout si on considère le poste *défaillance des clients* comme un événement prévisible pour l'entreprise, dont la survenance n'aurait pas dû avoir les conséquences fâcheuses ultérieures. La méconnaissance de la théorie ternaire du *Voice, Exit, Loyalty* (réclamation, fuite, loyauté) d'Hirschman (1970)⁹¹ explique ici mieux les choses que la simple incompétence commerciale. Car des signaux faibles avant-coureurs avertissent toujours l'entrepreneur de la fuite de ses clients : non réponse aux courriers, téléphone sur répondeur, renvoi des représentants de commerce venant les visiter, ou tout simplement passage connu à la concurrence.

De plus, ce résultat relativise bien l'autre versant de la construction discursive des apologistes néo-classiques : en centrant le problème de la défaillance sur les erreurs de gestion, on contredit la seule responsabilité de la conjoncture, de ses soubresauts imprévisibles, même pour la théorie des cycles économiques chère à Juglar, Kitchin ou Kondratieff ([52], p. 56).

⁹⁰ ETHIC, *Comment transmettre une entreprise familiale*, Paris, Nathan, 1993, 116 p.

⁹¹ Albert Otto Hirschman, *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Harvard University Press, 1970. Traduit en français en 1973.

Tableau 28. Les principales causes de défaillance des firmes en 1976.

Causes	Unique	Unique ou Combinée	% (U ou C)
<i>I. Causes purement accidentelles</i>	12	26	13,13
1. Décès ou maladie de l'animateur	7	11	5,55
2. Manœuvres malhonnêtes externes	2	9	4,55
3. Défaillance de partenaires commerciaux autres que les clients	2	4	2,02
4. Sinistres (incendie, dégât des eaux)	1	1	0,50
5. Evènements politiques extérieurs	0	1	0,50
<i>II. Modifications de l'environnement, difficiles à prévoir</i>	21	36	18,18
1. Suppressions de concours bancaires (encadrement du crédit)	8	12	6,06
2. Evènements de mai-juin 1968	7	15	7,58
3. Baisse ou stagnation du CA due à un retournement conjoncturel	6	9	4,55
<i>III. Evolutions prévisibles</i>	9	27	13,64
1. Expropriations, transferts, décentralisation	6	9	4,55
2. Développement de la concurrence	2	7	3,53
3. Hausse des prix de revient	1	7	3,53
4. Déclin du secteur d'activité	0	4	2,02
<i>IV. Contraintes préexistantes</i>	0	8	4,04
1. Contraintes de maintien de l'emploi	0	3	1,52
2. Contraintes financières	0	3	1,52
3. Fluctuations monétaires	0	2	1,00
<i>V. Problèmes de gestion</i>	47	101	51,01
<u>A. Au niveau de l'exploitation</u>	30	67	33,84
1. Stocks trop importants	8	12	6,06
2. Mauvaise comptabilité	6	10	5,05
3. Programmes d'investissements	4	6	3,03
4. Ratio frais personnel/CA élevé	3	11	5,55
5. Mauvaise organisation	3	7	3,53
6. Budget d'études gaspillé	2	6	3,03
7. Pertes sur chantier	2	1	1,52
8. Frais généraux trop élevés	1	7	3,53
9. Echec d'innovation/diversification	1	5	2,52
<u>B. Au niveau de la trésorerie</u>	17	34	17,17
1. Défaillance de clients	14	23	11,61
2. Délais de paiement accordés trop longs	3	6	3,03
3. Non recouvrement des créances	0	3	1,52
4. Ecart fabrication/ventes élevé	0	1	0,50
TOTAL	89	198	100 %

Source : CNME, [52], p. 54

La fatalité invoquée ne semble donc n'être qu'une manière habile d'évacuer les responsabilités du champ de l'analyse critique. La prise en compte des difficultés de trésorerie permet d'éviter bien des fourvoiements. Les délais de paiement relèvent du crédit inter-entreprises et doivent être

étudiés selon la logique de cette sous-fonction : la possibilité de prendre une assurance pour risque de non-paiement des factures émises.

2°) Indicateurs de difficultés de trésorerie

Ils sont de deux sortes : les ratios de trésorerie et les indices de défaillance. Nous avons déjà retracé les principaux indices de défaillance (in chapitre I^{er}) ; il reste trois ratios de trésorerie qui se dégradent : le ratio de trésorerie immédiate (valeurs disponibles/dettes à court terme) ; celui de trésorerie relative (valeurs réalisables et disponibles/dettes à court terme) ; et le ratio de liquidité générale (actifs circulants/dettes à court terme) ([52], p. 61). Mais, en soi, ils ne fournissent qu'une présomption de défaillance, la pratique des découverts (en liaison avec les banques) concernant en effet des firmes souvent *saines* ([4], p. 29).

De plus, il ne faut pas confondre cause et conséquence : le fait de recourir au crédit à court terme peut engendrer une ambiguïté, l'appauvrissement réel étant difficile à saisir ([52], p. 67). La formation des patrons à la gestion de ces crédits est indispensable pour diminuer ce risque.

3°) Des comportements psychologiques

Toute une littérature s'est attachée à la psychologie des classes sociales (d'Halbwachs, 1938 à Unas, 2014)⁹². A l'intérieur de celles-ci, le groupe des patrons, petits et moyens, sont très sensibles à deux critères : les firmes qui sont rentables et celles qui ne le sont pas ou qui ne le sont plus.

a) Les entreprises rentables

Dans l'échantillon retenu elles représentent 62 % du total, et se divisent en 6 sortes. Les entreprises *vulnérables* (voir le tableau n° 30) sont toutes faiblement rentables (résultat net/capitaux propres), leurs ressources ne suffisant pas à assurer la totalité du financement à court terme. En faisant appel à des bailleurs de fonds externes, elles compensent leur manque de fonds propres et sont à la merci du moindre incident de gestion, les conduisant à la cessation des paiements. En l'occurrence elles représentent 30 % de l'ensemble. Le motif psychologique associé à ce groupe est la peur de défaillir.

Celle qui sont *trop vulnérables* ont une rentabilité satisfaisante, mais « visent » trop haut : soit elles lancent un programme d'investissements gigantesques (voir par exemple la Société Sercé à Ormesson, spécialisée dans la sous-traitance électronique, qui ouvrit cinq usines en cinq ans, sans surface

⁹² M. Halbwachs, *Esquisse d'une psychologie des classes sociales*, Paris, Rivière, 1938 ; P. Haidant, *La psychologie du chef d'entreprise et son rôle social*, Paris, Béranger, 1949 ; R. Choisselle, P.L. Esparre, *Psychologie sociale des entreprises*, Paris, Sirey, 1970 ; M. Unas, *Vivre une faillite sans en souffrir*, Gamas Publishing, 2014, 125 p. (Livre numérique).

financière suffisante : elle avait utilisé le *leasing* et des emprunts auprès des collectivités locales)⁹³, soit elles reprennent en location-gérance une autre entreprise, déjà tombée en règlement judiciaire. Dans l'échantillon étudié c'est le cas de 11 % des firmes. Le motif psychologique en œuvre est une trop grande confiance en soi.

Dans le point I.3 nous trouvons des entreprises solides mais *victimes d'accidents majeurs*, par exemple la défaillance d'un client important, des échecs inopportuns de diversification ou de décentralisation. Alors, les conséquences de l'accident peuvent être de deux sortes : pour 5 % des cas, ce sont les problèmes spécifiques de trésorerie qui contraignent les dirigeants à déposer le bilan ; mais, pour 35 % d'entre elles ce serait plutôt la faiblesse financière (peu de réserves disponibles) qui les rendrait sensibles au premier incident sérieux. Au total elles représentent 8 % de l'ensemble considéré. La faiblesse psychologique impliquée est la naïveté financière du dirigeant.

Pour 5 %, ce sont les firmes victimes de leur trop grand succès, la croissance de leur chiffre d'affaires n'ayant pas été suivie par celle des capitaux permanents. Le gonflement corrélatif des stocks n'est soutenu que par la demande croissante. Dès que celle-ci décline, la trésorerie s'effondre. Le cas psychologique impliqué est ici l'absence d'écoute des conseils avisés.

Enfin, se trouvent les entreprises qui n'augmentent pas leurs fonds de roulement et ne subsistent que grâce aux concours des banques (prêts à court terme). L'insuffisance de leur capacité d'autofinancement, jointe à la faible rentabilité différentielle des capitaux externes (différence entre leur coût d'emprunt et leur rendement économique) augmentent la charge des remboursements à venir et mettent ces firmes à la merci du « diktat » bancaire qui se durcit pendant la crise⁹⁴. Même si les organismes prêteurs ont de plus en plus de difficultés à appréhender la situation réelle de l'entreprise⁹⁵. En outre, le dépôt de bilan peut survenir en raison de délais-clients trop longs, ou si les structures sont trop rigides. Le comportement psychologique en cause dans ces travers est l'excès d'optimisme du dirigeant ou une confiance trop grande en sa chance fondamentale.

b) Les entreprises non rentables

Leur part dans l'échantillon s'élève à 39 %, en deux groupes : selon l'appartenance au BTP ou non. Les entreprises non rentables hors BTP sont les plus nombreuses (27 % dans l'échantillon). Les causes de cette non-

⁹³ Cité par B. Brizay ([51], p. 34).

⁹⁴ Voir La fresque historique du système productif, *Collections de l'INSEE*, série E, n° 27, octobre 1974, p. 227.

⁹⁵ « Il faut donc bien être conscient de ce que, pour apprécier valablement la situation financière d'une entreprise, il est nécessaire de tenir compte de sa croissance. Ceci est vrai en particulier pour le banquier ou plus généralement les prêteurs, dont l'analyse financière des entreprises est trop souvent statique au lieu d'être dynamique. » Roland Courbis, « Comportement d'autofinancement », *op. cit.*, p. 767.

rentabilité sont multiples : problèmes structurels, organisationnels, ou concurrentiels. En somme elles se situeraient bien dans la « zone dangereuse à restructurer », des entreprises asthéniques des vieux secteurs poussifs (cuir, chaussure, etc.). L'inéluctabilité de la faillite ne doit pas être masquée par le sursaut pré-mortel de décisions de la dernière chance, telle pourrait se résumer la vision implicite de ce genre de comportement d'autruches qui mettent la tête dans le sable pour ne pas voir le danger arriver !

Dans le groupe des firmes du BTP, soit un tiers des firmes non rentables, le manque de rigueur de la gestion est présenté comme un élément habituel chez la plupart des firmes de ce secteur concurrentiel. Comme si, vivant dans la hantise du dépôt infâmant de bilan, elles ne pouvaient exorciser cette obsession en sollicitant le financement extérieur. C'est l'argument contradictoire type du discours néo-classique dominant : la non accession à un tel financement découle de la mauvaise gestion du personnel avec l'embauche d'immigrés non déclarés qui met l'entreprise hors la loi, donc la non-confiance des banques. L'argument psychologique est ici la malhonnêteté intellectuelle : l'autruche se met la tête dans le sable mais utilise en même temps un périscope pour voir ce qu'il se passe autour d'elle. Le danger est visible, mais la mort est autrement menaçante.

Donc le BTP et les autres activités non rentables voient 42 % des firmes de l'échantillon subir de graves difficultés de trésorerie dues à une certaine myopie du futur proche. Que ce soit la non-maîtrise de leurs fonds de roulement ou l'impossibilité d'obtenir régulièrement des concours financiers externes, qui fonde le discours dominant sur le sujet dans la presse spécialisée (*Harvard l'Expansion, le Nouvel Economiste*, etc.), il est clair que la faiblesse principale, explicative de la défaillance inéluctable, est le manque de fonds propres, même si la fatalité va aussi être invoquée en sa dimension conjoncturelle : c'est la faute à pas de chance !

3.1.1.2. La conjoncture morose : un faux problème ?

Nous avons vu dans la première partie comment la crise se traduisait par une recrudescence immédiate des défaillances juridiques. Au niveau micro-économique (celui des études de la CNME) la « crise » n'apparaît que comme une cause secondaire de faillite : hors les erreurs de gestion, point de salut. Mais la notion d'erreur est un grand arbre qui cache la forêt.

Sans revenir aux problèmes posés par le concept de crise, nous noterons que de tels résultats contredisent les discours qui traitent des faillites dans une optique de retournement conjoncturel, car l'indicateur idéal est justement pour eux... les faillites ? Cette dérobade, qui tient de l'invocation magique, peut-elle être fondée ? Malheureusement non, car l'invocation procède par bribes (insinuations) et ajoute aux méfaits du bavardage journalistique l'uniformité fastidieuse du flou théorique.

A. La récession : révélatrice de faiblesses intrinsèques

En période de moindre vigueur de l'activité économique, le fait que la crise agisse comme un révélateur de faiblesses semble trivial ([17], p. 1). Sont révélées... les fautes de gestion. Mais ce n'est là qu'un élément de réponse, non le reflet d'une analyse fine. A la question « Pourquoi les défaillances surviennent-elles maintenant ? », la répartie dominante consiste à montrer comment se passent les disparitions d'entreprises après faillite, quelles en sont les causes immédiates. Or le passage à une vision globale n'est jamais réellement fondé : n'est pas plus myope que celui qui ne veut voir au loin.

Lorsqu'un tenant de la « nouvelle économie » dit ce qu'il croit être vrai, alors le masque tombe et le recours à l'argument de la conjoncture n'est plus de mise : « Une des conditions de l'enrichissement, c'est que les meilleures entreprises se développent pour faire face à la concurrence internationale. A moins que l'on ne veuille arrêter la croissance, il ne faut pas empêcher les plus faibles de faire faillite, contrairement à ce que fait le gouvernement. »⁹⁶

En fait, le schéma implicite de ces auteurs⁹⁷ s'appuie sur les comportements des agents : en temps de crise économique ceux-ci changent du tout au tout⁹⁸. Par exemple, l'entrepreneur laisse se dégrader ses marges bénéficiaires, refuse toute innovation et s'endette exagérément pour faire tourner la firme au quotidien. Nous avons vraiment l'impression d'une force supérieure agissante au-dessus des volontés individuelles. Elle est corrélative d'une « ambiance » qui disparaît avec la faillite de l'entrepreneur imprévoyant, myope et inconscient du risque de mort imminent de son entreprise.

Plus précisément, l'exemple du commerce nous fournira bien la base factuelle pour traiter des causes autrement qu'allusivement ou idéologiquement parlant. Puis, en envisageant le moyen terme, nous montrerons que les solutions potentielles ne sauraient se réduire aux replâtrages législatifs habituels quand la majorité politique est d'accord avec les néo-classiques.

B. Convergence des contraintes sectorielles

L'étude des causes propres à l'industrie nous a montré l'importance des problèmes de trésorerie, au niveau des règlements judiciaires. Qu'en est-il pour les entreprises commerciales ? Une réponse identique signifierait qu'une certaine rigueur trans-sectorielle de gestion s'imposerait aux firmes quel que soit leur secteur d'appartenance.

⁹⁶ Jean-Jacques Rosa, in « Face à face Attali-Rosa », *L'Express*, n° 1457, juin 1979, p. 168-199, p. 183. Rosa était le rédacteur en chef de la revue *Vie et Sciences Economiques* avant Norbert Beyrard en 1981 puis nous à partir de janvier 1985 jusqu'en janvier 1995.

⁹⁷ Voir Thierry de Montbrial, *Le désordre économique mondial*, Paris, Editions Calmann-Lévy, 1974, p. 124.

⁹⁸ Voir SPGF, « Des comportements de crise à la crise des comportements », *Problèmes économiques*, n° 1588, septembre 1978.

L'apport de François Mader, à partir d'un échantillon intéressant, consiste à spécifier les modalités financières des défaillances : l'intérêt de cette étude réside dans la prise en compte du moyen terme ([60]). Selon lui, la défaillance serait un lent processus de dégradation, précipité en dernier ressort par des aléas extérieurs. Ainsi notre pressentiment se précise, au plan micro-économique les solutions potentielles existent, en dépit des insuffisances gestionnaires des dirigeants. Toute la difficulté consiste alors à « remonter » au niveau macro-économique des interactions entre les firmes et les secteurs. En temps de crise il est en effet plus facile de condamner que de penser calmement les moyens de prévention des difficultés d'entreprise.

a) Le cas du commerce

Très tôt ce genre d'activité a retenu l'attention des économistes, en particulier Richard Cantillon au début du dix-septième siècle ([V]). Il montre que l'entrepreneur commercial prend le risque d'avancer de l'argent pour une vente hypothétique qui lui rapportera, ou pas, un profit escompté. Depuis cette époque troublée des guerres de religion, le calme politique a permis aux firmes commerciales de se développer et d'adopter, peu à peu, des méthodes modernes de gestion.

En l'occurrence, il est maintenant possible de lui appliquer une hiérarchisation selon la taille des firmes, comme le font les auteurs du *Bulletin d'Information Economique* de la CNME : « C'est le petit commerce de détail indépendant qui résiste le plus mal à l'évolution économique. – Si les autres formes de commerce connaissent des difficultés, elles sont en effet plus rarement sanctionnées par un dépôt de bilan suivi d'un jugement du tribunal de commerce. C'est ainsi qu'une entreprise de commerce de gros en difficulté est en général absorbée par un concurrent intéressé par son réseau de clients ou de représentants, ses entrepôts, sa flotte de véhicules... – En ce qui concerne le grand commerce intégré ou associé, les difficultés économiques se traduisent par des fermetures d'établissements, suivies de réouvertures sur des emplacements mieux adaptés aux exigences du marché. Il n'y a pas en effet l'identité entre entreprise et établissement qui existe au niveau du petit commerce de détail. » ([53], p. 19).

En reprenant le cadre statistique élaboré pour l'étude précédente sur l'industrie, ces experts démontrent que la simple *observation* de la fréquence des causes de défaillance commerciale ne suffit pas. L'échantillon retenu – 120 entreprises mises en règlement judiciaire entre 1973 et 1976 – présente deux biais par rapport à l'ensemble de référence : une forte part de la région parisienne, et l'unique prise en compte du règlement judiciaire. Toutefois ceci n'invalide pas les typologies causales déterminées ensuite. Le tableau n° 29 retrace les 17 causes les plus significatives de ces faillites. Le poids des contraintes financières apparaît encore une fois comme déterminant. Que peut le dirigeant ? S'aider des conseils d'un expert-comptable ? Aller voir son

banquier ? Prendre de nouveaux associés plus forts en finance ? Il n'est pas facile de faire le départ entre les causes factuelles et les structurelles.

Tableau 29. La fréquence des causes de défaillances commerciales (1973-76).

Causes	Unique	Combinée
Investissements financiers trop importants	9,00	5,00
Frais d'exploitation trop lourds	8,30	13,00
Dépenses d'installation trop élevées	5,80	-
Endettement trop important	5,00	4,20
Inaptitude du dirigeant à la vente	5,00	3,00
Défaillance d'une autre société	4,00	-
Mauvaise comptabilité	4,00	3,00
Dépenses de modernisation excessives	4,00	3,00
Maladie ou décès du dirigeant	4,00	2,80
Stocks trop importants	3,33	-
Politique des prix inadéquates	3,33	3,00
Concurrence accrue	3,33	2,80
Redressement fiscal	3,33	-
Conditions fournisseurs durcies	3,33	-
Hausse du coût pétrolier et crise de fin 1973	3,33	-
Resserrement du crédit bancaire	-	4,20
Autres causes	27,00	59,00
Total	100 %	100 %

Source : [53], p. 30-31.

Les lignes où il n'y a pas de données sont infinitésimales ou non significatives. Un autre tableau permet de mieux spécifier les autres causes.

Tableau 30. Les types d'entreprises en défaillance commerciale (1973-76).

Types d'entreprise dans le secteur du commerce en général	Part
<i>A. Entreprises déjà assises, de création non récente</i>	73,3
I. Entreprises rentables, dégageant des bénéfices	55,0
1. Vulnérables	24,2
2. Trop ambitieuses	11,6
3. Victimes de leur succès	4,2
4. Victimes d'accidents	15,0
II. Entreprises non rentables	18,3
<i>B. Entreprises qui se créent (moins de 3 ans d'âge)</i>	26,7
I. Victimes d'accidents mais qui auraient pu être rentables	5,0
II. Entreprises non rentables (n'ayant jamais atteint le point-mort)	21,7
Total général	100 %

Source : [53], p. 35.

Mais quelles entreprises voit-on défaillir ? La répartition par types principaux permet de distinguer les entreprises dites « assises » des jeunes firmes. L'âge donne en effet aux entreprises une assurance psychologique et une expérience organisationnelle qui permettent d'éviter bien des pièges de la gestion financière avec l'exploitation quotidienne des opérations de court terme. Cette distinction ne permet cependant pas de valider l'analogie bio-

logique qui assimile les entreprises à des êtres vivants fort semblables aux organismes présents sur notre planète. Nous y reviendrons.

Un graphique sous forme de tableau fléché permet alors de mieux comprendre les critères de cette non rentabilité annonciatrice de problèmes de cessation des paiements qui entraînent la faillite, puis souvent la disparition de la firme. Cette idée de relier la fragilité de l'entreprise à son âge et à son atteinte du point-mort remonte au moins au milieu des années 1950 avec Robert Guiheneuf⁹⁹.

Les firmes de création récente doivent surveiller comme le lait sur le feu la qualité de leur service commercial, en particulier la bonne application de la politique de produit mise en œuvre (*merchandising*, publicité sur les lieux de vente, etc.). Le prix du bien ou du service proposé sonnera « juste » s'il n'est pas trop élevé (il décourage l'acheteur lambda) et pas trop bas (il risque de le rendre méfiant). A cet égard, les variations anormales du chiffre d'affaires peuvent servir de première approximation, mais le relevé des ventes le vendredi soir est indispensable pour un bon suivi hebdomadaire. Surveiller les prix des concurrents est aussi un « *must* ».

Les firmes qui ont entre 5 et 10 ans d'âge ont déjà maîtrisé cet élément purement commercial, elles doivent maintenant contrôler leurs charges d'exploitation : sachant vendre, il leur faut apprendre à bien gérer la relation entre les coûts, les charges et les revenus. Par contre, au niveau des plus anciennes unités, le danger vient de la nécessité du changement salvateur : investir pour se moderniser, s'étendre ou se diversifier. La parcimonie, vertu de la vieillesse, nuit au bon fonctionnement d'entreprise : alors veiller à l'équilibre financier ne veut pas dire abandonner l'adéquation au marché, car il n'existe pas d'hospice pour firmes séniles ! Contrairement aux organismes biologiques l'entreprise renouvelle en permanence ses composantes. Si elle ne le fait pas, le risque est grand d'obsolescence organisationnelle.

Graphique 8. Les aires de problèmes et les indicateurs d'activité.

Conditions de viabilité	non rentables	vulnérables	rentables	variable-clef
I. Service commercial II. Gestion générale III. Investissements	↓	↓	↓	augmentation du C.A. diminution des charges équilibre financier

Le tableau n° 31 va centrer le débat sur les causes, selon l'importance qu'elles ont sur la mise en œuvre du règlement judiciaire, donc sur cet avertissement collectif sévère et dissuasif. Les causes dites « motrices » influent directement sur les défaillances : outre la dimension financière, sur laquelle nous reviendrons, il est intéressant de noter la présence du poste « concurrence » et de celui intitulé « crise du pétrole », deux caractéristiques de la

⁹⁹ Robert Guiheneuf, « Quelques aspects de la théorie de la firme : incertitude, autonomie, calculs forfaitaires », *Revue économique*, vol. 5, n° 5, 1954, p. 673-702.

période considérée (1973-1976). Or, dans les causes non déterminantes, on trouve le poste « crise économique ». La distinction serait donc nette entre un élément externe (le quadruplement historique du prix du brut à l'automne 1973) et une ambiance dépressive. Le terme de crise économique nous semble un peu inadéquat ici, ou tout au moins il fait double emploi avec ce que nous entendons par la « crise de l'économique », partie intégrante de la crise, phénomène beaucoup plus général à notre sens car il touche toutes les composantes de la vie en Société : le moral, la pensée, les rêves même. Les « incidents déterminants », ce sont les éléments imprévisibles ou difficilement probabilisables. Leur rareté n'a d'égal que le danger qu'ils représentent pour toute firme du système économique français.

Tableau 31. La typologie causale des causes des défaillances (1973-1976).

Fréquence	Causes directes	Causes indirectes
Elevée	1°) Causes motrices a) Non maîtrise des investissements b) Surendettement de la firme c) Comptabilité mal tenue d) Dirigeant inadapté e) Conjoncture défavorable	2°) Causes non déterminantes a) Non qualité de service b) Mauvaise gestion (stocks) c) Trésorerie mal gérée d) Conjoncture dégradée
Faible	3°) Incidents déterminants a) Facteurs internes défavorables b) Facteurs externes défavorables	4°) Evénements déstabilisateurs a) Problèmes internes b) Difficultés externes

Source : [53], p. 32.

La conclusion de cette étude de la CNME est à méditer : « Ainsi, les défaillances d'entreprises commerciales ne sont que partiellement dues aux aléas de la conjoncture mais tiennent plus à une mauvaise exploitation générale. Le manque de formation des responsables est directement mis en cause. Ces derniers ne maîtrisent pas l'investissement et son financement. Certes, toutes les entreprises ne sont pas assimilables : beaucoup sont rentables durant de longues années avant le dépôt de bilan, d'autres ont toujours été extrêmement vulnérables, et certaines n'ont jamais eu de résultats d'exploitation positifs. Ces dernières sont évidemment les plus jeunes, car une entreprise ne peut survivre très longtemps sans rentabilité. » (Idem, p. 34).

La dernière affirmation a été contestée par les travaux de Michel Marchesnay, qui a montré que des firmes peuvent survivre très longtemps en « mangeant » peu à peu leur capital ou le crédit des associés¹⁰⁰.

Une autre étude de la CNME (*BIE*, n° 75, 2^e trimestre 1977, p. 33) a dressé un graphique qui répertorie les 39 causes de défaillance selon deux axes perpendiculaires :

- L'équiprobabilité des causes non principales ;
- L'équiprobabilité des causes principales.

Cinq zones apparaissent alors selon le regroupement de ces causes :

¹⁰⁰ M. Marchesnay, *Entreprendre : histoire d'une servitude volontaire*, Caen, EMS, 2020.

- I. Les facteurs financiers et comptables ;
- II. Les facteurs de crise économique ;
- III. Les facteurs psycho-sociologiques afférents au patron ;
- IV. Les facteurs de changement de l'environnement ;
- V. Les frais d'exploitation et la politique des stocks (2 zones éloignées).

Mais en quoi y a-t-il convergence des contraintes sectorielles ? Tout simplement parce que la distribution doit investir de la même manière que les entreprises industrielles, en actifs immobilisés (Idem, p. 43). Il faut, par conséquent, revenir aux mécanismes financiers de moyen terme.

2°) A propos d'un échantillon de moyen terme

L'intérêt de l'approche retenue par François Mader ([60]) est qu'elle met en exergue la « lame de fond » qui conduit une firme à la ruine, puisqu'elle observe les comportements qui sont venus infléchir ou accélérer ce processus mortifère. En effet, sur moyenne période (soit 7 ans) ne sont prises en compte que des entreprises « expérimentées » qui ont connu des succès antérieurs, ou une certaine stabilité sectorielle, avec ou sans position monopolistique ([4], p. 23). Comme le souligne cet auteur, les éléments constitutifs de la défaillance sont toujours en gestation, ils n'agissent pas uniformément tout au long de la période : « Le premier signe clinique est donc plus l'opposition entre un développement antérieur assez rapide et un recul brutal de l'activité qu'une lente érosion du marché de l'entreprise sur une très longue période ; du moins est-ce l'évolution moyenne. » ([60], p. 5).

Néanmoins, au-delà de la prépondérance de la dernière année avant la cessation des paiements, la situation se dégrade souvent progressivement. Si nous prenons le graphique n° 9, une certaine occultation du phénomène se fait jour, au niveau des ratios utilisés. Ce qui confirme les suggestions du chapitre premier, entre la réalité des opérations et ses indicateurs financiers se glissent parfois l'écran des volontés dissimulatrices.

La crise peut donc être saisie *au moment* de l'incident des paiements (i.e. dans les mois ou l'année qui précèdent) ou être estimée lors de l'émergence des premières difficultés sérieuses, quelques années plus tôt. Cette hypothèse permet de souligner les deux temps forts de la crise, celui de son incidence *directe* sur les entreprises les plus fragiles (celles dont la marge de manœuvre est la plus étroite), puis celui d'une action reportée sur des firmes d'apparence saine, nonobstant leur taille ou leur forme juridique. Ainsi, et ce jusqu'en 1980-1981, nous devrions subir le contrecoup du « dérapage » de 1973-1974¹⁰¹.

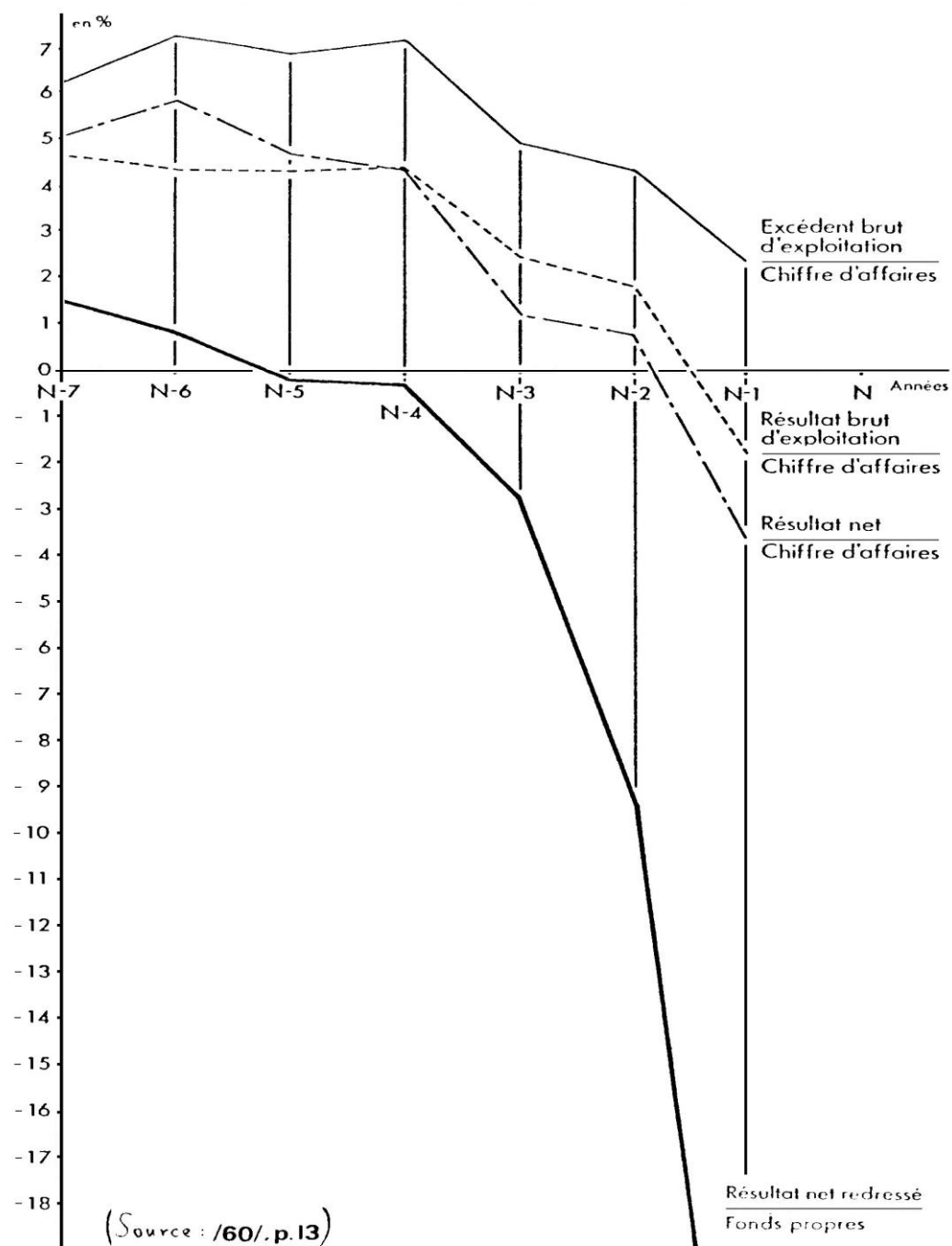
Au niveau des défaillances juridiques la crise s'étalerait ainsi sur un peu moins de dix ans, à hypothèse de croissance ralentie maintenue. Mais ce n'est là qu'un « effet de crise » dont l'origine se situe bien en-deçà et qui devrait se

¹⁰¹ Prédiction faite en juillet 1979 et qui s'est révélée exacte avec le redoutable deuxième choc pétrolier du deuxième semestre de cette même année (note de l'édition de 2021).

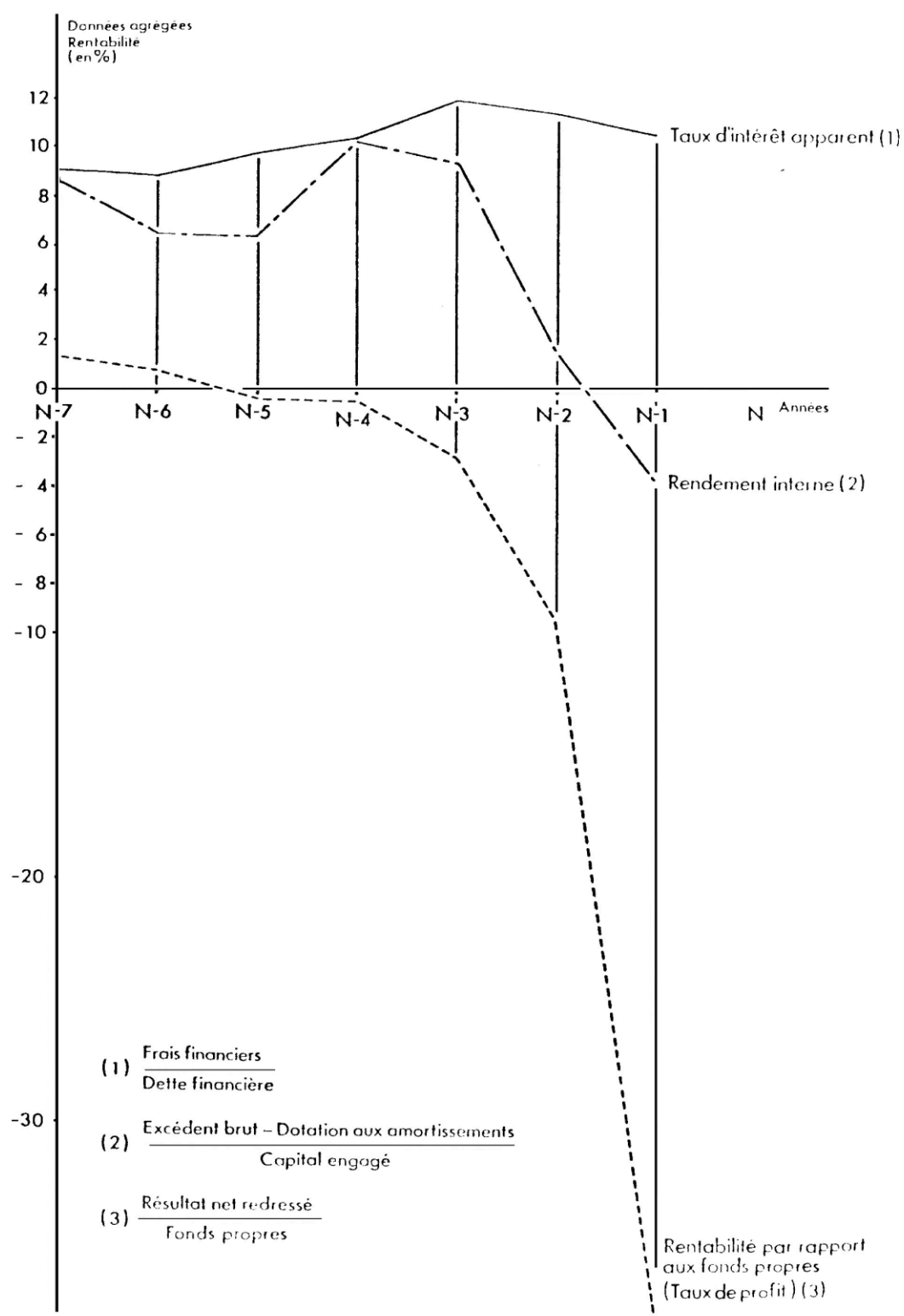
prolonger sous d'autres formes comme nous le verrons dans le chapitre IV.

Il est curieux de relever que François Mader évoque un « effet de levier négatif » (graphique n° 10), la pertinence de ce concept faisant problème car il s'agit d'intituler un phénomène micro-économique tout en présentant la similitude du mouvement global, aux variables institutionnelles près : la vacuité du vocabulaire est patente, reflet des lacunes au plan théorique (gap au niveau de la méso-économie, non prise en compte des rapports de classes).

Graphique 9. Les résultats de la firme se dégradent depuis longtemps.



Graphique 10. L'effet de levier d'entreprise joue négativement.



Source : Idem, p. 17.

Quel ordre de grandeur peut-on retenir pour juger de l'imminence d'une défaillance ? Pour François Mader, membre du Crédit National, le critère à prendre en compte est le pourcentage de pertes de fonds propres : « La faillite n'est pas un coup de tonnerre dans un ciel serein, mais un processus qui se déroule peu à peu, et il faut en général plusieurs années de déficit pour que la situation devienne désespérée. Il faut aussi que les pertes soient considérables, respectivement 3 %, 9 % et 38 % des fonds propres les trois dernières années. A titre de comparaison, le ratio est de l'ordre de 5 % en médiane sur l'Industrie et son plancher n'est atteint qu'en 1975 : à 0,2 %. » ([60], p. 12).

Dans la suite de l'étude, qui fut présentée aux journées des Centrales de bilan à Paris en mai 1979, sont reprises les causes spécifiques à chaque secteur représenté dans l'échantillon de 50 sociétés. Résumons-les :

- 1°) L'investissement réalisé s'avère plutôt désastreux (Papeterie, Travail des métaux) ;
- 2°) La tentative de modernisation échoue (Secteurs produisant du matériel utilisé pour le contrôle des débits fluides, donc ayant subi le contrecoup direct de la baisse d'activité consécutive à la hausse des produits pétroliers) ;
- 3°) Le marché disparaît (Construction métallique, Matériel électrique, Laine, Fourrure artificielle, Papiers fins, Carton) ;
- 4°) La croissance de la firme est trop rapide (Construction métallique, Fromagerie, Abattage et conditionnement des Poulets) ;
- 5°) La concurrence des franchises fragilise les firmes indépendantes (Garages automobiles, Magasins de motocycles).

Mais nous ne suivons pas l'auteur quand il nie l'impact de la crise, même s'il en souligne l'effet reporté : « Il ne semble pas que les défaillances se déroulent très différemment d'une année à l'autre puisque les répartitions en fonction des 5 types ne varient pas beaucoup d'un exercice à l'autre *ni* d'ailleurs de la période prospère (années 1972-1974) à la période de crise (années 1975-1978). Tout au plus constate-t-on qu'il a fallu attendre plusieurs années de conjoncture difficile *et la période 1977-1978*, pour observer des disparitions du type II, c'est-à-dire des morts lentes par insuffisance de modernisation. » (Idem, p. 28-29, souligné par nous).

Il semble en effet paradoxal d'insister sur une cause de disparition (l'échec d'une tentative de modernisation de l'outil de production et de vente) dont nous avons vu que la motivation décisionnelle découlait de la crise elle-même : un effet de retour de couple, une amplification de bras de levier et non un « effet de mort » volontariste. La mort est « lente » au plan micro-économique parce qu'on envisage uniformément toute la période, sans différencier les années de léthargie (haute conjoncture, donc non-nécessité pour la firme de moderniser) et les années de « fièvre » (basse conjoncture, la modernisation s'imposant d'elle-même). On peut assister à une lente agonie, le problème consiste à connaître la situation de l'ensemble de la population

d'entreprises, de ses soubresauts, comme l'a montré un spécialiste¹⁰².

3.1.2. LES SOLUTIONS PRÉCONISÉES

En aval d'un discours binaire (gestion ou conjoncture) se déroule une action, délicate pour les pouvoirs publics mais insuffisante pour enrayer un phénomène de crise. Car, pour fonder sa politique industrielle, le gouvernement doit d'abord se déterminer au sujet des disparitions d'entreprises, flux moteur dans la démographie du même nom. Soit il reprend à son compte le discours patronal sur le « dégraissage », les « canards boiteux », soit il compose un tant soit peu avec les syndicats et pose l'absolu de la sauvegarde de l'emploi. Or, depuis mai 1974 et l'arrivée au pouvoir d'une nouvelle équipe (élection présidentielle de Valéry Giscard d'Estaing), les responsables ont essayé de concilier les deux attitudes : 1°) en posant le préalable de la réforme de l'entreprise ; et 2°) en mettant au point des semblants de politiques ponctuelles (prise en charge des grandes firmes en difficulté par exemple).

Nous allons donc nous attacher à cerner de plus près ces deux points, en gardant présent à l'esprit cette interrogation : existe-t-il vraiment une politique industrielle cohérente au plan des disparitions d'entreprises ?¹⁰³

3.1.2.1. La réforme de l'entreprise

Le rapport Sudreau, du nom du président du comité d'études, a été déposé le 7 février 1975. En son huitième chapitre, il traite des difficultés d'entreprises et des moyens de les prévenir. Mais quelle approche retient-il ? Qu'en reste-t-il, après quelques années ? C'est ce à quoi nous répondrons rapidement.

A. Prévenir, diagnostiquer et soutenir

D'emblée la dimension liée aux fautes de gestion apparaît, relayée par l'influence de la crise énergétique et la concurrence étrangère ; donc : « les conversions devront être plus fréquentes et ne réussiront que si elles sont décidées à temps. » ([62], p. 175). En somme, les défaillances juridiques sont pratiquement inéluctables, pour une part ; il faut donc se donner les moyens d'en atténuer les effets pervers sur la population des firmes. D'où les trois points alors retenus : « Proposition 1 : regrouper auprès des Tribunaux de commerce l'ensemble des indications qui permettent d'apprécier la situation réelle d'une entreprise. Proposition 2 : instituer au profit des actionnaires

¹⁰² F. Wedervang, *Development of a Population of Industrial Firms: the Structure of Manufacturing Industries in Norway 1930-1948*, Oslo, Blindent, 1965.

¹⁰³ Voir C. Diet et C. Faure, *Le redéploiement industriel*, Université de Nice, Mémoire de DEA en économie, 1976, 229 p., section 3 du chapitre I : « Ambiguïtés de la politique de redéploiement industriel ».

minoritaires, des salariés et des créanciers, sur la base de critères objectifs de difficultés potentielles, un droit d'intervention interne auprès de la direction de la société. Proposition 3 : mettre en place un organisme d'assistance aux entreprises en difficultés, investi d'une mission de diagnostic, de conseil à la gestion ou d'intervention, pour définir un plan de redressement ou de conversion des entreprises en main de justice. » ([62], p. 135).

Les modalités de réalisation de ces trois impératifs relèvent du choix de « clignotants », ceux-ci ayant été préférés aux ratios en raison du niveau d'appréhension des informations disponibles en justice (le « bilan de faillite » déposé à la suite d'une cessation des paiements ne se prêtant guère à l'analyse financière, voir [58], p. 8-9).

En fait, le pouvoir concédé aux parties prenantes de l'entreprise ressemble fort à une simple compensation, à « la contrepartie naturelle de l'autorité incontestée du chef d'entreprise dans les périodes de fonctionnement normal de celle-ci. » (Idem, p. 181). Implicitement, les auteurs du rapport Sudreau reconnaissent l'influence de la crise économique durable, puisque les carences de gestion obèrent le peu de crédit dont jouit encore l'entrepreneur libéral, en période difficile pour son environnement. Une rupture intellectuelle s'établit, dont on aimerait apprendre le fondement théorique (social-démocrate) : le rapport ne le livre pas.

A. La portée du rapport Sudreau

Mais au juste, qu'apporte ce document ? Concrètement, la loi n° 77769 du 12 juillet 1977 sur le Bilan social en est le fruit. Toutefois, l'application de cette loi ne sera effective qu'en 1982 pour les firmes employant au moins 300 salariés ([58], p. 9). Plus généralement, pour certains juristes, les mentalités en ont été changées, la vision claire et nette qu'ont de leur entreprise la majorité des industriels français s'est enrichie de la conscience de l'inévitabilité de la défaillance, pour une entreprise à la situation « sérieusement compromise » ([58], p. 16).

La circularité d'un tel raisonnement est limpide, les journalistes sont heureusement parfois plus réalistes que certains juristes : « Il est illusoire de réformer l'ensemble des mécanismes judiciaires sans s'attaquer à la cause première de leur inefficacité : l'absence totale de prévention des difficultés. Lorsque le poids du passé est trop lourd, il est vain d'essayer de sauver une entreprise. » ([17], p. 22).

Selon nous, tout ceci importe peu par rapport à la volonté de réduction des effectifs, notion étrangement absente chez ces auteurs conseillers du Prince, qui restent inféodés à la « fatalité » de la crise. L'arme idéologique principale du pouvoir giscardien est de faire croire à l'existence d'une conception communautaire de l'entreprise, dont la logique concernerait au premier chef les salariés. Les promoteurs de cette mystification savent que la meilleure façon de cacher la vérité consiste à la travestir de beaux atours, puis

à la brandir, méconnaissable, aux étourneaux de passage. A l'hypnose d'un discours lénifiant s'oppose la prestesse des mesures ponctuelles, en un jeu cyniquement falsifié¹⁰⁴.

3.1.2.2. L'action gouvernementale giscardienne

En regard des mutations de l'appareil productif (voir [57]), l'Etat, en tant qu'expression d'une certaine forme de socialisation politique, peut choisir entre trois attitudes : a) rester indifférent aux défaillances d'entreprises (c'est le classique slogan libéral : « laisser-faire ») ; b) intervenir dans le sens d'une disparition moins douloureuse pour les créanciers ; c) ou promouvoir un cadre institutionnel visant à réduire l'ampleur du mouvement des disparitions de firmes, et donc sur son impact sur les licenciements subséquents.

Nous pensons que le fondement de la gestion étatique et sa tentative de gestion d'un flux de la démographie des firmes ne peut qu'être idéologique, que les formes qu'elle prend peuvent toujours se justifier, à *posteriori*. Il est du grand art des théoriciens de l'apologie libérale d'oblitérer le fil des intérêts particuliers au décapant des axiomes formalisables.

A. La relation Etat-Entreprises privées

Peu à peu le discours dominant a glissé de la première attitude, l'indifférence feinte, à la troisième, la régulation très souple. Tout d'abord a été dénoncée la carence des gestionnaires-dirigeants, puis a été avancée l'idée d'un consensus minimal (le rapport Sudreau). En fait, la logique qui préside à la destinée des « canards boiteux » participe d'une sélection par l'arrière : la disparition de telle ou telle firme non-viable¹⁰⁵, importe peu, tant que les firmes saines ne sont pas menacées dans leurs profits.

Dans cette optique, l'Etat ne serait-il pas honni pour son intervention *alors même* que l'on prône la « sélection naturelle » des moins aptes ? Pour Alain Cotta, il faut voir là une certaine démission des chefs d'entreprises face à l'intervention publique, qui resurgit quand ralentit la croissance ([54], p. 27). La raison en est explicitement rappelée dans l'hebdomadaire anglais *The Economist* : « Si le capitalisme privé n'est même pas capable de fournir son propre capital, pourquoi le gouvernement devrait-il lui laisser la totalité de ses droits à la propriété, de ses bénéfices et de son pouvoir de contrôle ? A long terme, le gouvernement les lui ôtera. » (Traduit in *Problèmes économiques*, n° 1621, mai 1979, p. 16). L'Etat giscardien entretient ainsi une relation assez ambiguë avec les firmes privées : il veut les protéger mais de manière floue.

¹⁰⁴ Voir Arghiri Emmanuel, *Le profit et les crises, une approche nouvelle des contradictions du capitalisme*, Paris, Maspéro, 1974, p. 297-324.

¹⁰⁵ Au sens du CNPF, voir François Ceyrac, « Causes et conséquences de la crise », *Plaquette de l'Association des élèves de l'Ecole Nationale Supérieure des Mines de Saint-Etienne*, 1977, p. 19-23. Ceyrac a été président du CNPF de 1972 à 1981.

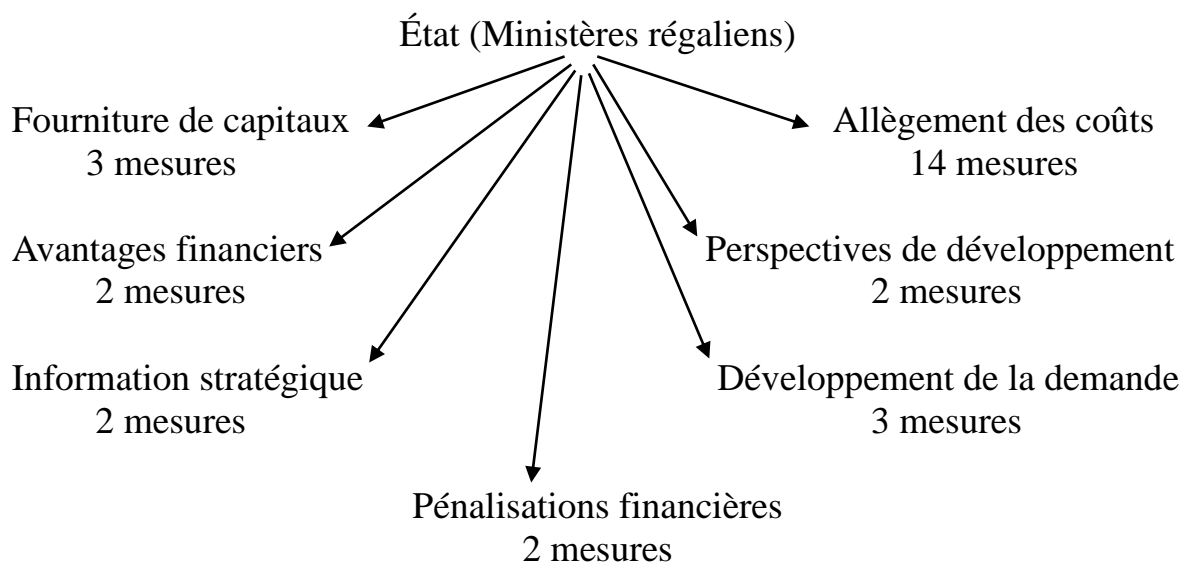
B. Modalités d'action

Le schéma n° 11, emprunté à la thèse de Michel Fleuriet ([IX]), nous impressionne par le nombre d'actions spécifiques mises à la disposition de l'Administration française. Depuis mai 1974, le souci de « renforcer » les structures industrielles a impliqué trois actions majeures :

- La mise en place des *Comités interministériels de Politique Industrielle et Sociale*, qui coordonnent les différents services concernés par les faillites et associent les partenaires de la firme en difficulté à la « concertation de crise » ;
- La création, en juillet 1974, des CO.DE.FI (Comités Départementaux d'Examen des Problèmes de Financement des Entreprises) en vue d'aider principalement les PME ou les PMI ;
- L'organisation, en novembre 1974, du CIASI (Comité Interministériel des Structures Industrielles), placé sous la présidence du Ministre de l'Economie, et qui comprend 7 hauts fonctionnaires (voir la liste in [17]). Il a pour objet le soutien d'entreprises en difficultés graves, en liaison avec les banques impliquées et les actionnaires (sociétés par actions).

Nous pensons que deux contraintes fondamentales ont présidé à ces créations institutionnelles : le souci de pérenniser l'entreprise telle qu'elle se présente aujourd'hui, et celui de réduire les risques de conflits dus à des licenciements trop nombreux et (ou) mal compris du salariat local.

Schéma 11. Les interventions ponctuelles de l'État sur l'entreprise.



Source : d'après [IX], p. 37.

La fourniture de capitaux consiste en des aides remboursables, des prises de participation dans le capital social de la firme, et des usines pré-construites. L'allègement des coûts concerne les mesures suivantes :

- Garanties étatiques pour l'octroi de prêts auprès d'organismes publics ;

- Bonifications d'emprunts ;
- Primes à l'abandon de locaux désuets ;
- Crédits à taux réduits ;
- Subvention énergie ;
- Allègements fiscaux à la production ;
- Exonération de droits douaniers à l'importation et à l'exportation ;
- Subventions pour produits nouveaux ;
- Subventions d'exploitation ;
- Fournitures de l'Etat ;
- Allègement des coûts de transfert d'usines ;
- Amortissement exceptionnel ;
- Exonération fiscale pour projet de fusion avec une autre firme ;
- Amortissements accélérés.

Les avantages financiers consistent en des aides remboursables et des primes de développement industriel. Les Perspectives de développement sont assises sur des informations sur la croissance du marché et sur l'environnement industriel local et régional. L'information stratégique contient de la propagande sur les méthodes de gestion modernes et sur les nouvelles méthodes d'exploitation informatisées. Le développement de la demande est assuré par des achats par l'Etat, des garanties d'écoulement des stocks et des clauses favorables de sous-traitance avec des entreprises publiques contrôlées par l'Etat.

Enfin, les pénalisations sont relatives à des interventions financières par les inspecteurs des finances ou du travail, et des pressions directes des conseillers des ministres sur la direction de l'entreprise. Au total cela fait 29 mesures à disposition des pouvoirs publics.

3.2. DU *FATUM* DES SALARIÉS LICENCIÉS

Contrairement aux défaillances juridiques, pour cerner les causes des LME, il faut d'emblée dénoncer la redondance inévitable, puisque le motif est « économique » tout comme sont « économiques » les causes de faillite. Or, ce terme générique recouvre des situations fortement typées, qui peuvent être regroupées en deux rubriques : les LME liés aux restructurations et ceux plus particulièrement issus des défaillances d'entreprises.

Par ailleurs, les solutions visant à en amortir l'impact nous semblent reposer sur l'amplification de causes *secondaires* (l'inadéquation de la sauvegarde de l'emploi à la croissance ralentie, l'invocation de la mobilité « nécessaire », etc.) plutôt que sur la perception des effets pervers de la crise : remise en cause de la légitimité patronale dans la décision de se mettre en faillite, désajustements entre emplois et formations. Fondamentalement, il manque une vision théorique d'ensemble sur le sujet, laquelle devrait se démarquer des catégories habituelles.

Le *fatum*, ou le destin des salariés licenciés est soit de créer sa propre

entreprise (idée qui séduit Raymond Barre, Premier ministre depuis août 76) ou soit entrer dans une galère de chômage à long terme.

3.2.1. LES RAISONS DE L'USAGE DES LME

Faut-il s'étonner du fait que les trois quarts des licenciements collectifs se prolongent par un reclassement difficile passé un certain âge (50 ans), ou doit-on être convaincu de l'inaptitude nodale du système à satisfaire le droit à l'emploi ? Plus prosaïquement, nous nous proposons de spécifier l'amont et l'aval du phénomène, en progressant pas à pas.

3.2.1.1. Les restructurations : prétexte ou nécessité ?

Quand un chef d'entreprise licencie, dans le cadre de la procédure du LME, la loi présuppose qu'il agit en fonction des emplois supprimés et non de ceux qui les détenaient. Que la raison première en soit la restructuration interne (un service réorganisé ou délocalisé) ou un motif externe à la firme, le discours dominant les justifie en se réclamant de la liberté d'entreprendre et des aléas d'un monde en pleine évolution. Mais il faut bien être conscient que ces innovations ne sont pas gratuites, que le projet politique giscardien sommeille, même dans les analyses les plus « technicistes » de la technostructure qui gravite autour du Pouvoir¹⁰⁶.

A. Des dysfonctionnements fort naturels

Dans un article qui se veut synthétique, Roger-Xavier Lantéri et son équipe nous présentent les 7 causes du « mal » qu'est le chômage actuel¹⁰⁷. Elles couvrent aussi bien la crise économique que le travail au noir, participent d'une démonstration révélatrice, sinon convaincante. En effet, à la page 169 on nous apprend : « Dans la France de 1979, il (l'industriel) ne peut licencier comme au temps où il était propriétaire des murs et des êtres. Les ouvriers auront moins de travail et lui rognera sur les autres postes, et en premier lieu *sur les investissements*. » (Idem, souligné par nous).

Or, dans la rubrique « automatisation » de ce numéro de magazine, il est écrit : « Tout industriel préférera l'investissement qui réduit le nombre d'employés et économise les charges sociales. » (Idem, p. 179). Comment peut-on concilier une réduction des investissements, consécutive au maintien artificiel du nombre de postes de travail, et le choix délibéré d'investir en moyens de production réducteurs d'emplois ? A moins que le prétexte de

¹⁰⁶ Elie Cohen, *L'Etat brancardier, politique du déclin industriel, 1974-1984*, Paris, Calmann-Lévy, 1989. Une controverse nous a opposé à cet auteur dans la *Revue française de gestion* (notes de lecture de P. Muller, 1990). L'approche micro-méso de cet auteur ne correspondait pas à notre approche macroéconomique dans notre thèse d'État (1984).

¹⁰⁷ R.-X. Lantéri, « Chômage : quels remèdes ? », *L'Express*, mai 1979, p. 166-191.

« sauvegarder l'emploi » ne soit avancé que pour empêcher toute velléité de conflit *avant* les licenciements.

Les salariés penseraient-ils que leur renvoi ne vaut que pour les autres ? Leur acceptation du fait accompli serait-elle la preuve de la dimension stratégique de l'action patronale et de l'avantage procuré par l'effet de surprise, la « charrette » des exclus en l'occurrence ? Tout ceci nous semble transparaître en filigrane, quand on lit la profession de foi suivante : « les obstacles juridiques au licenciement préservent l'emploi existant et découragent l'embauche. » (Idem, p. 175). Le schéma explicatif est ainsi renversé, la crise ramenée à un rôle de second plan, tapie derrière le paravent du Droit protecteur. En clair les auteurs libéraux réclament plus de LME pour une meilleure embauche à long terme !

Nous prétendons qu'il n'y a pas 7 causes de chômage actuel, mais une seule, qui les contient et les dépasse : la Crise du système capitaliste dans son ensemble. Nous refusons donc catégoriquement la vision de Jean-Jacques Rosa qui, faisant référence au mythique « marché du travail », se permet de proposer une mesure drastique : « Le chômage est un passage sur le marché du travail. Ce passage s'effectue des entreprises les moins productives aux entreprises les plus productives : cette mobilité est la condition même de la croissance économique, puisque la croissance, c'est de passer de secteurs où la productivité est faible aux secteurs où la productivité est forte. (...) En indemnisant les chômeurs, on les laisse chercher l'emploi qui leur convient le mieux, sans les *contraindre* à en trouver un autre dans le mois de leur licenciement. Ce qui me paraît, personnellement, *nécessaire* et souhaitable. » (Art. cité, p. 183, souligné par nous). Le problème c'est que le salarié n'est pas une marchandise comme les autres : il a le droit de vivre dans sa région d'origine et d'avoir une certaine stabilité d'emploi, un certain confort de relation avec son employeur.

Heureusement qu'Alain Cotta, autre auteur libéral, nous donne une image moins excessive de la vision dominante néo-classique, et qu'il situe les responsabilités à leur vraie place : « Mais l'on doit surtout mettre en garde sur la tentation de considérer le chômage actuel comme une manifestation purement conjoncturelle, née de la dépression de 1975, qui devrait disparaître dès que la reprise sera confirmée et perpétuée. C'est faire là bon marché de l'évolution récente du chômage partiel et de la chute de la productivité des entreprises dont l'origine est dans le chômage déguisé qu'elles ont toléré pour ne pas avoir à licencier. » ([54], p. 49).

Inutile de multiplier encore les citations : les tenants de l'explication dominante n'intègrent pas vraiment le phénomène des licenciements dans une réflexion théorique cohérente, elle reste purement idéologique. Il n'est pas innocent que l'on tienne l'entreprise pour le sujet premier de l'activité économique, puis que l'on évacue les relations entre les individus socialisés, non médiatisées par l'échange pur de marchandises, pour faire supporter l'ignominie du chômage sur ceux-là même qui en souffrent. Pour nous, le coût

humain d'un LME fait dans de mauvaises conditions est incalculable.

L'idée que le chômage est une chose naturelle et que le licenciement n'est qu'un passage un peu difficile à subir est assez ancien dans l'histoire de la pensée économique libérale. En 1931, Jacques Rueff dénonçait déjà l'assurance-chômage comme un mal pour les travailleurs, puisque le chômage permanent en découle : « Il ne peut y avoir chômage permanent que si on fixe un niveau minimum de salaires supérieur au niveau qui s'établirait spontanément, ce qui a pour effet de vouer au chômage permanent les ouvriers qui ne trouveraient du travail qu'au-dessous du niveau minimum ainsi fixé. »¹⁰⁸

B. Le lien licenciements-chômage-emploi

Alors que le nombre de licenciements économiques augmente encore, la stagnation de l'emploi perdure. Pour Edmond Malinvaud¹⁰⁹ l'industrie française devrait passer de 5,2 millions de personnes employées en 1973 à 5,5 millions en 1980 (Idem, p. 105). Donc il s'agit d'une quasi-stagnation, qui prélude une chute des effectifs si les délocalisations augmentent. Ce point est contesté par Henri Tézenas du Montcel¹¹⁰ qui y voit au contraire une sorte de « transmission » de l'emploi industriel : « L'expansion du secteur tertiaire apparaît en partie comme la conséquence d'un transfert d'activités hors de centres de production. Elle résulte en quelque sorte une extériorisation des frais généraux de l'industrie. » (Ibidem). Nous ne pensons pas que ce genre d'argument résiste à la lecture du graphique n° 11, qui montre la dégradation conjointe de l'industrie et du tertiaire en matière d'emplois offerts.

L'auteur précédent faisait allusion, par ailleurs, à l'informatisation de la société. Celle-ci changerait des emplois du « secondaire » en emplois du « tertiaire »¹¹¹. En l'espèce, le rapport Nora-Minc¹¹² a bien montré qu'en certains domaines (banques, assurances, mutuelles), le processus d'informatisation à venir induira des licenciements nets : 30 % d'économie d'emplois, après une période de créations nettes de 5 à 10 % avant la crise de 1974 (Idem, p. 36).

Quant au processus d'industrialisation de ces activités, il nous semble illusoire car la tendance est plutôt à une désindustrialisation générale du pays. Au contraire, le passage rapide à l'informatique quotidienne amènera des productions immatérielles de remplacement des hommes par les robots ou l'intelligence artificielle. Et l'on s'apercevra, un peu tard il est vrai, que l'information est pervertie, en dehors des pratiques sociales qu'elle reflète : la vie en « communauté » pourra-t-elle être médiatisée au point de supprimer

¹⁰⁸ *Revue d'économie politique*, 1931, repris in J. Rueff, *Les fondements philosophiques des systèmes économiques*, Paris, Payot, 1967, p. 433.

¹⁰⁹ In *Colloque sur le redéploiement*, Paris, La Documentation Française, mai 1975, p. 101-105. Nous avons travaillé plusieurs fois avec cet économiste dans son bureau à l'INSEE.

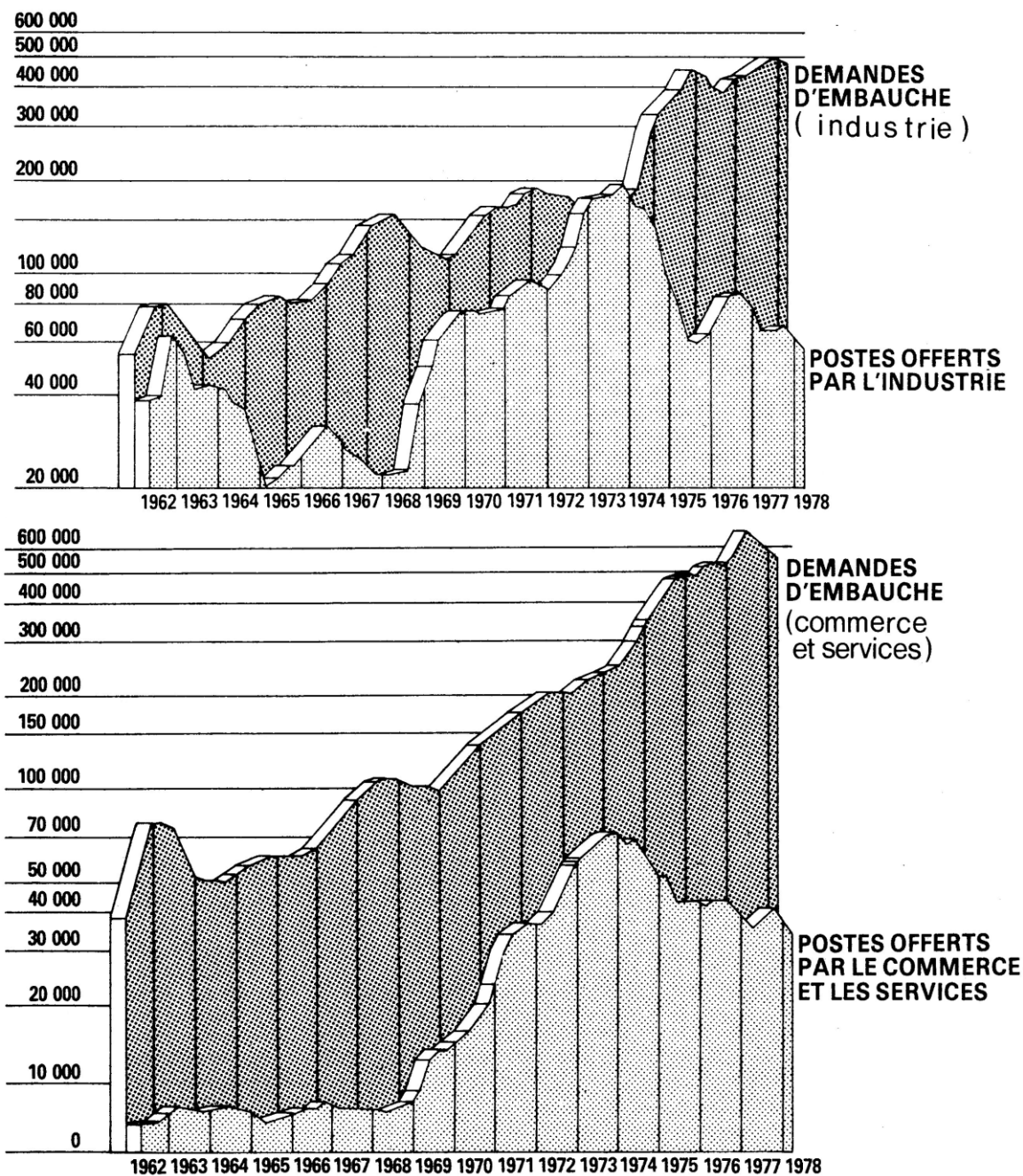
¹¹⁰ « L'industrie peut sauver l'emploi », *Le Monde*, 15 mai 1979, p. 25.

¹¹¹ Paradoxalement, l'auteur critique l'archaïsme de la distinction proposée par Colin Clark, tout en la reprenant implicitement dans la suite de ses explications.

¹¹² Simon Nora et Alain Minc, *L'informatisation de la Société*, Paris, Seuil, 1978, 162 p.

tout contact de proximité dans des lieux de travail éclatés au loin ?

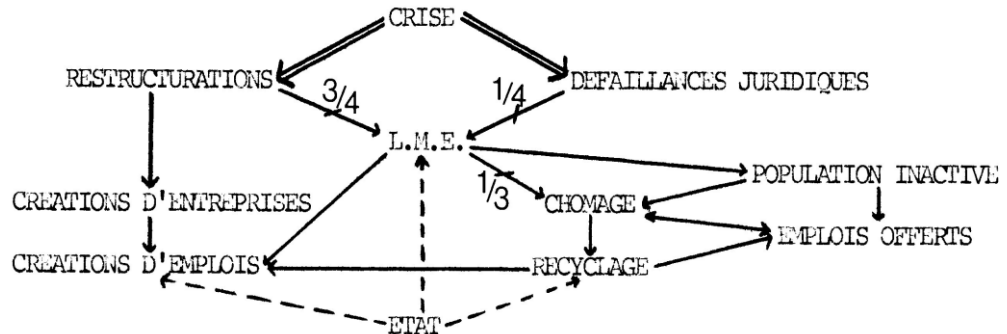
Graphique 11. Offres et demandes d'emplois recensées à l'ANPE (1962-1978).



Le Matin, 17 novembre 1978

Bref, en opposition totale avec toute interprétation jouant d'ambiguïtés conceptuelles ou sémantiques, nous proposons le schéma suivant, point d'ancrage de ce travail. Car les mutations industrielles sont l'alpha et l'oméga de l'avenir du pays face aux délocalisations et à la mondialisation rampante.

Schéma 12. Les LME au cœur des mutations industrielles.



==: tendance lourde; ➤: part explicative; →: direction; ↔: confrontation; -.->: régulation.

Si la crise est bien le reflet d'une logique d'évolution structurelle, sa rémanence se traduit par des licenciements collectifs, via les restructurations et les défaillances juridiques (induites ou non par ces mêmes changements structurels). Les LME seront en partie résorbés par les créations d'emplois consécutives aux créations d'entreprises, et en partie ils viendront constituer jusqu'à un tiers du chômage de crise (voir tableau 20 supra), souvent de façon directe et quelquefois par l'intermédiaire de l'inactivité forcée (concernant les femmes par exemple).

On comprend alors la difficulté de l'action Étatique, qui se situe en aval : la régulation s'opère tant bien que mal. En effet, l'inadéquation des emplois offerts par rapport aux qualifications existantes (nous renversons le sens de la dépendance à dessein) fonde l'intervention de l'État au niveau du recyclage, et l'on adapte les hommes (et les femmes) aux emplois, même si on prétend le contraire. La création d'entreprises innovantes est elle aussi favorisée, par des incitations diverses, car il s'agit là de la principale solution *non violente* de résorption des conflits sociaux induits par des licenciements jugés excessifs par les salariés concernés. Au-delà de cette approche somme toute fort didactique, il nous faut tenter un premier essai de synthèse entre les deux thèmes factuels de notre recherche, et donc essayer de préciser la part des LME qui découle des défaillances d'entreprises¹¹³.

3.2.1.2. Retour sur les défaillances

Nous allons maintenant considérer les défaillances d'entreprises en général. Pour cela, il suffit de multiplier par 2 les données propres aux défail-

¹¹³ Pour Combier et Blazy (1998, p. 25) les firmes en difficulté n'ont pas intérêt à licencier trop tôt leurs salariés, pour deux raisons : le coût financier immédiat et la perte d'expérience à terme. Mais quand la situation est désespérée, cela reste une porte de sortie.

lances juridiques, et obtenir de la sorte un ordre de grandeur des conversions industrielles et commerciales totales (plus de 30 000 en 1978, selon cette approximation grossière). Comme le montre le schéma n° 13 supra, l'enjeu du renouvellement du parc d'entreprises réside, en ce qui concerne l'emploi, dans l'accélération de la « circulation » des salariés, si tant est qu'un circuit de l'emploi existe. Or, depuis 1967-1968, le passage de l'activité au chômage augmente en valeur relative, grâce aux licenciements, aux démissions et autres départs négociés, alors que le cheminement inverse tend à se bloquer, depuis 1974 (voir Eymard-Duvernay et Salais, article cité, p. 24).

De plus, l'allongement de la durée moyenne du chômage individuel, qui est passée de 9,3 à 10,4 mois entre 1977 et 1978 (INSEE, *Tableaux de l'économie française* 79, p. 69) révèle un goulot d'étranglement dû à la stagnation du niveau atteint par l'emploi salarié (17 687 400 en 1978, idem, p. 91) et à la progression du chômage correspondant (844 300 et 851 700 personnes ces années-là).

Deux éléments explicatifs peuvent être avancés : l'augmentation des défaillances consécutives aux restructurations ; ou les nouvelles formes de sélection à l'entrée, visant les candidats à l'emploi. D'un côté, le déplacement des salariés, à la suite des fermetures d'entreprises, tend à délocaliser les salariés sur d'autres zones d'emploi ([41]). Or, cette déterritorialisation des unités de production (les établissements) n'est pas de nature à résorber le chômage de crise, au contraire car elle est accompagnée d'une recherche effrénée de productivité avec la robotisation des chaînes de montage (par exemple dans l'industrie automobile) et la réduction progressive des effectifs employés. En effet, le phénomène bien connu d'attraction des inactifs, chômeurs potentiels mais non déclarés, dans la nouvelle zone d'implantation, gonfle les demandes d'emplois. *Alors même* que les licenciés statiques (i.e. ceux qui sont restés en l'endroit initial), perdent le plus souvent le pari de retrouver *rapidement* du travail sur place. Au grand dam de Monsieur Rosa, qui leur accorderait généreusement *un mois* pour réaliser cette gageure.

D'autre part, les nouvelles modalités de sélection des salariés s'avèrent plus sévères, le critère essentiel étant la possibilité, pour l'employeur, de disposer d'un personnel opérationnel dans le plus bref délai. Or ceci n'est pas en contradiction avec les pesanteurs d'un système éducatif à vocation moins professionnelle. De plus, le travail intérimaire vient renforcer ce mouvement sélectif en se posant en véritable « zone tampon » entre un travail permanent et l'oisiveté forcée du non-emploi. Là aussi, le critère de compétence s'impose et hiérarchise le *continuum* industriel en deux groupes : les pourvus et les exclus. D'où les contradictions entre un cadre juridique figé et une mutation de l'entreprise « en spirale » qui exige une urgente adaptation de la législation du travail.

Cette adaptation va s'opérer en plusieurs étapes : du 3 janvier 1975 au 30 décembre 1986 a régné l'autorisation administrative préalable au LME ; le 10 mai 1989 un accord a créé les conventions de conversion ; le 18 janvier

1991 les aides à la reconversion ; le 29 juillet 1992 la lutte contre l'exclusion ; le 27 janvier 1993 le renforcement du plan social ; le 11 juin 1996 la réduction du temps de travail pour sauver des emplois ; le 13 juin 1998 la réduction de la durée du travail à 35 heures¹¹⁴.

3.2.2. LES IMPÉRATIFS DE LA RÉINSERTION

Ne pouvant fournir d'explication pertinente sur les causes intimes du chômage, le gouvernement de Jacques Chirac a d'abord tenté de limiter les licenciements en bloquant les procédures de congédiement et en subventionnant le chômage partiel. Puis, en raison du ralentissement prolongé de la croissance, le gouvernement de Raymond Barre a favorisé les créations d'emplois, les recrutements provisoires (voire les pactes nationaux pour l'emploi des jeunes), et les créations d'entreprises.

Le dilemme gouvernemental est simple : comment le retard des LME effectifs peut-il résister à l'effet reporté de la crise, alors même qu'il participe de l'amplification de la contradiction originelle du capitalisme moderne ? Cette contradiction est celle-ci : l'inadéquation entre la soumission des salariés et la contrainte d'une production continue de masse, entre les conflits inévitables pour le partage des profits (entre patrons et salariés) et les tentatives de désamorçage (la participation aux bénéfices par exemple).

Autrement dit : proposer le détour habile que constitue la formation continue des salariés, n'est pas admettre implicitement l'échec de la formation initiale, via la déqualification de fait, consécutive au licenciement ? Notre itinéraire va donc se dérouler entre le chômage partiel et le recyclage forcé avec proposition de transfert dans une usine délocalisée (et la perte de salaire qui va avec).

3.2.2.1. La sauvegarde de l'emploi

Le lien entre le chômage partiel et le licenciement définitif peut ne pas apparaître comme évident, ainsi que le remarque Jean-Pierre Karaquillo : « Remède ou conséquence de la crise économique, le chômage partiel peut-il être la cause directe d'un licenciement ? Allons plus loin : n'est-il pas singulier de vouloir rapprocher les deux phénomènes ? Le reproche est apparemment fondé. La réduction d'activité est généralement le résultat d'un choix dont l'exclu est le licencié : comment, dès lors songer à associer mesure du chômage partiel et licenciement ? » ([34], p. 20).

Le chômage partiel peut en effet correspondre à la fermeture *provisoire* de l'entreprise. Les salariés sont alors « mis à pied », selon l'expression consacrée. Le chef d'entreprise a aussi la possibilité de réduire la durée du travail, et, dans le cas où le salarié manifeste son désaccord, de considérer à

¹¹⁴ Pour la suite de la législation de licenciements, voir : Patrick Morvan, *Le nouveau droit social des restructurations et des licenciements économiques*, Paris, LexisNexis, 2013.

terme son employé comme licencié. Donc, l'acceptation du salarié est primordiale, car elle éloigne pour un temps la menace du licenciement (Idem, p. 21). Ceci valant bien entendu au plan purement micro-économique ; les solutions mises en application par l'État nous retiendront plus longtemps. Deux aspects nous importent plus particulièrement : l'option planificatrice, puis les modalités du soutien à l'emploi.

A. L'option planificatrice en matière d'emploi

Dans le texte du VII^e Plan il est frappant de noter la mise au point suivante : « Il n'y a pas contradiction, mais convergence entre l'objectif de retour au plein-emploi et les actions visant à améliorer les conditions d'emploi et de travail, à revaloriser le travail manuel, à assurer une plus grande unité du marché du travail, à élever les qualifications et à adapter les systèmes de formation. » ([XVI], p. 71).

La visée d'un tel aveu est claire : fonder à *posteriori* la cohérence entre diverses politiques d'emploi, ce qui nous semble participer du colmatage d'un système qui craque et se fissure de toutes parts. D'ailleurs on chercherait en vain le simple mot de « licenciement », les auteurs lui préférant dans ce texte programmatique la circonlocution, bien moins compromettante : « personnes privées d'emploi » (p. 73), « transformation des conditions d'emploi et de travail » (p. 77). A l'ambiguïté sémantique succèdent les vœux pieux qui, du réemploi sur place à la prévention des défaillances, masquent la contradiction fondamentale : le droit à l'emploi stable et le droit à la propriété des moyens de production sont exclusifs l'un de l'autre, en l'état actuel du capitalisme.

Après le texte du Plan, c'est au niveau de son adaptation que le discours dominant livre sa trame idéologique. Ainsi, le Commissariat Général au Plan ne s'embarrasse pas de fioritures : « nous avons perdu 400 000 emplois dans notre industrie en France depuis la crise du pétrole, et nous savons que nous perdrons encore des emplois. »¹¹⁵ Pour lui, sept conditions de l'emploi actuel empêchent que cette « ponction » ne soit pas trop douloureuse. On peut alors les résumer rapidement :

- 1°) La condition ouvrière est peut-être moins facilement supportable en France qu'ailleurs car le taux de syndicalisation y est trop faible ;
- 2°) Notre capacité de substitution aux immigrés est faible ;
- 3°) La part de travail à temps partiel est trop faible (5 à 7 % contre 20 à 30 % pour les autres pays développés) ;
- 4°) Le nombre de travailleurs qui souhaitent voir leur temps de travail réduit de moitié (tout en subissant la réduction de salaire correspondante) est supérieur au nombre des demandeurs d'emplois (1,5 contre 1,2 millions) ;
- 5°) De 1954 à 1974, la part de la main-d'œuvre postée est passée de 14,5 % à 31,5 % de l'ensemble de la population salariée ;

¹¹⁵ Michel Albert, « Adaptation du VII^e Plan et lutte contre la crise », *Banque*, n° 379, décembre 1978, p. 1317.

6°) On focalise volontairement l'attention sur les licenciements, au détriment des créations d'emplois ;

7°) Enfin, l'expansion des exportations, de 1970 à 1976, vers les pays en voie de développement a créé 100 000 emplois de plus que la croissance des importations n'en a supprimé. (Article cité, p. 1319).

Pour notre part, le sixième point fait particulièrement problème : faut-il sacraliser la création d'emplois et en faire un acte d'exception, ou doit-on estimer que la réinsertion des salariés licenciés n'est que la juste contrepartie d'un grave préjudice moral ? Nous penchons vers la deuxième solution, tout en doutant que les actions mises en place depuis 1974 aient amélioré notablement la situation de l'emploi. Et ce n'est pas Raymond Barre, présentant le projet du VIII^e Plan devant le Conseil économique et social, qui nous contredira : « Mais pourquoi chercher à déstabiliser une économie par une injection massive de moyens de financement, alors que l'on sait que l'effet sur l'emploi en sera insignifiant (...). On peut d'ailleurs se demander si cette stabilisation n'a pas été principalement due à la rétention de main-d'œuvre par les entreprises dans des conditions telles que beaucoup d'entre elles, faute de procéder aux allègements d'effectifs qui étaient nécessaires, ont failli disparaître. Nous en payons, à l'heure actuelle, certaines conséquences. » ([49], p. III).

Le procédé peut paraître critiquable. Car vouer aux gémonies le Premier ministre précédent (Jacques Chirac) parce que son plan de relance de septembre 1975 n'a pas tenu toutes ses promesses, tout cela relève de la basse politique politicienne. Mais, en même temps, preuve est faite que les tenants du discours dominant utilisent des analyses pertinentes. Surtout quand ils se font leur propre autocritique. Notre schéma d'analyse serait alors renversé, en empêchant les entreprises de licencier au moment opportun, on augmenterait le risque de défaillance qu'elles courent. Alors il a fallu un motif bien puissant pour contrecarrer le « mécanisme dégraissant », nous en savons l'enjeu : le désamorçage des tensions, gage de la paix sociale. Mai 1968 a porté ses fruits, mais la saveur en est très acide.

B. Modalités du soutien à l'emploi et risque de licenciements abusifs

Pour mémoire, rappelons ici les lois du 27 décembre 1973 (système d'assurance obligatoire) et du 3 janvier 1975 sur les LME, qui ont permis de soutenir jusqu'à 90 % des réductions dans des secteurs jugés prioritaires. En outre, en plus des accords interprofessionnels de 1969 et 1974, dont nous avons déjà parlé, le décret des 5 et 7 septembre 1977 a instauré un système d'aide à la mobilité des salariés.

Mais au fait, qui paie les aides au chômage ? Le tableau suivant nous indique le coût total de l'aide pour l'État et l'UNEDIC entre 1971 et 1975. L'accélération des dépenses à cette date est notable, puisque de nouvelles rubriques sont créées pour faire face aux immenses besoins nouveaux.

Tableau 32. Le coût de l'indemnisation du chômage en France (1971-1975).

Nature de l'aide	1971	1972	1973	1974	1975*
Budget de l'État	482,0	588,6	641,8	888,2	2 266,0
<i>Chômage total</i>					
Allocation d'aide publique	443,4	552,2	602,3	830,5	1 809,0
Allocation du FNE	17,0	20,0	23,0	30,0	42,0
<i>Chômage partiel</i>					
Allocation d'aide publique	21,6	16,4	16,5	27,7	230,0
Indemnisation complémentaire	0	0	0	0	185,0
Budget de l'UNEDIC	938,3	1 248,5	1 604,6	2 378,7	5 837,2
Allocations spéciales	938,3	1 248,5	1 434,0	2 064,7	4 376,2
Garantie de ressources	0	0	170,6	314,0	501,4
Allocations supplémentaires d'attente	0	0	0	0	959,6
Total général	1 420,3	1 837,1	2 246,4	3 266,9	8 103,2

Source : Supplément aux *Cahiers Français*, n° 173, novembre-décembre 1975, notice 5.

* Estimation pour l'année 1975. En millions de francs courants. Chiffres arrondis par nous.

L'application de l'accord sur la sécurité de l'emploi en 1969 a donné lieu à la séparation des deux sortes de LME : ceux qui relèvent de la conjoncture, et ceux qui sont consécutifs à la restructuration de l'entreprise. Il est nécessaire de rappeler ces modalités, car se produit avec la crise un certain *allongement* des délais de licenciement, lequel préfigure, pour le salarié concerné, l'allongement du temps de chômage.

En effet, alors que le licenciement conjoncturel peut être différé jusqu'à un mois (au-dessus de 100 salariés renvoyés), tout licenciement découlant d'une restructuration dans les 6 mois de celle-ci, devra respecter jusqu'à 3 mois de délai. L'avenant du 27 novembre 1974 a assoupli ces règles en offrant la possibilité de prolongations (voir le tableau n° 33).

Tableau 33. Les délais administratifs selon la forme du LME.

Effectifs concernés	Délai normal	Délai prolongé
1°) LME conjoncturel		
10 à 99 salariés	15 jours	1 mois
100 salariés et plus	1 mois	5 semaines
2°) LME structurel		
10 à 199 salariés	1 mois	5 semaines
200 à 299 salariés	2 mois	9 semaines
300 salariés et plus	3 mois	14 semaines

Source : [39], p. 151.

Enfin, au plan des sanctions pénales, on est en droit de se demander quel est le coût d'un licenciement collectif abusif, autrement dit, le coût du risque que prend le fauteur de LME irréguliers. L'employeur qui prend ce genre de liberté avec la loi est passible d'une amende de 1 000 à 3 000 Francs par salarié licencié, si le nombre total de ceux-ci est supérieur à 10. Or, si ce nombre n'est pas atteint, l'employeur court un risque bien plus grand : une pénalité financière de 2 000 à 10 000 F, et (ou) une peine allant de 2 mois à 1

an de prison, lui sont réservées. Le respect des textes légaux s'avère être un impératif pour un petit nombre de licenciés, alors que passé le seuil de 10 salariés renvoyés, on entre dans le domaine de la gestion du risque (analyse coût/avantage).

3.2.2.2. Licenciement et formation continue

L'action de l'État cesse là où elle aurait dû débiter : par la formation continue des salariés. Mais, comme la relation en ce domaine reste largement binaire (le couple État/entreprises), la dispersion des efforts de chacun n'a d'équivalents que les médiocres résultats pour l'instant.

A ce stade de l'analyse, nous refusons catégoriquement l'approche dite du « capital humain », qui considère l'éducation comme un simple investissement plus ou moins rentable à long terme (voir [III], p. 28)¹¹⁶. Il vaut mieux retenir uniquement la description du financement de la formation professionnelle continue, et sa critique par rapport aux effets des LME.

A. Un double financement

La première source de financement provient du budget de l'État, et donc de l'impôt des citoyens français ; la seconde est nourrie par la masse salariale des entreprises, et donc de l'effort collectif des travailleurs.

1°) L'apport financier de l'État

Le tableau suivant montre l'évolution de l'aide de l'État entre 1969 et 1975. Celle-ci s'est effectuée en deux étapes : tout d'abord on observe une forte progression du montant affecté de 1969 à 1970 (doublement), puis s'est produite une certaine stabilisation, malgré l'effort consenti en 1975 : + 700 millions de francs par rapport à 1974. Mais il faut se souvenir que la hausse des licenciements à cette date a forcément grossi la demande de recyclage de nombreux travailleurs mis au chômage.

Tableau 34. L'aide financière de l'État à la formation continue (1970-1975).

1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
800	1 200	1 400	1 715	2 047	2 323	3 000

Source : [III], p. 96 et notice 2 des *Cahiers Français*, n° 175, mars-avril 1976. En Millions de Francs.

Par ailleurs, en raison de la sélectivité accrue à l'entrée des entreprises à partir de 1974, une réduction sensible du nombre de stagiaires s'est fait sentir, dès la survenue de la crise pétrolière de fin 1973.

¹¹⁶ Ce « capital » est un actif alors que le capital social est au passif en comptabilité ! Voir Jacques Généreux, *Capital humain, répartition des risques et licenciement*, Cahiers de recherche de la FNSP, vol. 11, 1981.

Tableau 35. Nombre de stagiaires dans la formation continue aidée par l'État.

1969	1970	1971	1972	1973	1974	Moyenne
516	702	799	958	956	888	803,2

Source : [III], Ibidem. En milliers de salariés.

Notons simplement l'inadéquation assez flagrante entre les besoins de formation et la relative faible prise en charge directe des stagiaires par l'État, surtout si la part des anciens salariés licenciés va en augmentant dans ce total. Qu'en est-il du côté des entreprises ?

2°) L'effort des entreprises

Pour la seule année 1974, plus de 110 000 entreprises ont observé l'obligation légale de consacrer 1 % de leur masse salariale à cette formation continue de leurs employés. Parmi elles, 63 % ont fait un effort financier supplémentaire. Au total les chefs d'entreprises ont utilisé 1,63 % de leur masse salariale à cette fin, c'est-à-dire à la régénération du potentiel cognitif et expérimental de leur personnel. Rappelons que la formation continue est devenue obligatoire pour les entreprises en 1971 seulement.

Tableau 36. La part des employeurs dans la formation continue (1972-1974).

Indicateur	1972	1973	1974	Moyenne
Nombre de stagiaires (en milliers)	1 050	1 490	1 770	1 436,7
Part des entreprises au financement total	10,7 %	14,6 %	17,2 %	14,2 %

Source : [III], p. 89.

Mais les situations sont diverses selon la taille des entreprises. Ainsi, par exemple, en 1974, on obtenait les résultats suivants :

Tableau 37. Les disparités dimensionnelles de la formation continue en 1974.

Tranche	10-19	20-49	50-499	500-1 999	2 000 et +	Total
Part de la masse salariale	0,66	0,85	1,15	1,96	2,57	1,63 %
Nombre de salariés	640	1 422	3 211	1 784	3 205	10 262

Source : [III], p. 90.

De la sorte, un salarié sur six a donc suivi une formation continue. Il serait intéressant de connaître la part des salariés licenciés qui suivent ces cycles de formation¹¹⁷. Mais la carence des données à ce niveau nous contraint aux seules remarques d'ordre général. Recentrons notre propos sur les LME et les problèmes en découlant, avant réinsertion.

Car la prise de conscience de la souffrance au travail a précédé celle de la souffrance après licenciement. De nombreux témoignages vibrants sont venus confirmer que les deux souffrances sont complémentaires¹¹⁸.

¹¹⁷ Voir M. Fatih, *L'évolution de la formation continue, quelles stratégies ?* Paris, 1980.

¹¹⁸ Dorothee Ramaut, *Journal d'un médecin du travail*, Paris, Le Cherche Midi, 2006, 175 p. ; C. Dejours, *Souffrance en France*, Paris, Le Seuil, 1998.

B. Les ambiguïtés du recyclage

Le salarié licencié a-t-il vraiment une qualification inadéquate ? Si la réponse est affirmative, cela voudrait dire que les stages préventifs de conversion – qui existent dans les textes législatifs – ne sont pas, ou sont mal, suivis. Dans le cas d'une réponse négative, la notion de recyclage renvoie alors à une sorte de « volant de salariés disponibles » que les employeurs, voire l'État, se donnent vis-à-vis du chômage grandissant ([III], p. 38).

1°) L'existence symbolique des stages de conversion

L'article 10 de la loi du 16 juillet 1971, qui organise la formation professionnelle continue, est explicite à ce sujet : « 1°) Les stages dits *de conversion* et les stages *de prévention* ouverts aux personnes âgées de moins de 18 ans (...) ont pour objet, les premiers de préparer les travailleurs salariés dont le contrat de travail est rompu à tenir des emplois exigeant une qualification différente (...), les seconds de réduire les risques d'inadaptation des qualifications à l'évolution des techniques et des structures des entreprises en préparant les travailleurs *menacés de licenciement* à une mutation d'activité soit dans le cadre, soit en dehors de l'entreprise qui les emploie. » ([III], p. 66, souligné par nous). Or, c'est dans les statistiques disponibles que l'on s'aperçoit des limites de ces types de formation complémentaire, de leur faible succès effectif au moment même où la première crise pétrolière va survenir, c'est-à-dire à la fin de l'année 1973.

Tableau 38. Les différents stages de formation continue juste avant la crise.

Type	1972		1973	
	Formation interne	Formation externe	Formation interne	Formation externe
Entretien et perfectionnement des connaissances	65	84	67	75
Adaptation	23	4	22	11
Promotion	11	11	10	13
Prévention	1	1	1	1
Total	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : [III], p. 93.

La logique en est claire : il s'agit d'adapter les salariés aux emplois existants en promouvant les connaissances immédiatement utilisables. Quant aux stages de conversion, qui demandent un effort critique et un grand savoir-faire de la part des formateurs, la part en est tellement faible que le tableau précédent ne les reprend même pas. Les stages de prévention se maintiennent à 1 % sur la période pré-crise de 1972-1973. Mais, depuis la publication du rapport Sudreau en 1975, l'action de l'État se porte davantage sur ce poste, car il vaut mieux prévenir que guérir, cela coûte vraiment moins cher, prétend le discours dominant.

2°) Manipulations patronales

Que peut-on dire des employeurs qui utilisent des « organisateurs de formation » pour procéder en fait à des opérations de restructuration ou de recrutement caché, aux frais de la collectivité ? Un certain nombre de sectes religieuses ont d'ailleurs trouvé ce point faible pour entrer dans les entreprises les plus sérieuses : Scientologie, Raphaéliens, etc.

Contrôlant déjà l'information, les employeurs rétribuent aussi leurs cadres salariés à des fins de formation interne, quand ce n'est pas une auto-sélection qui y est organisée¹¹⁹. Les autres travailleurs n'envisagent guère l'éventualité d'un volontariat pour les stages de conversion, en raison des mesures éventuelles de rétorsion que peut prendre leur employeur suspicieux. Ces mesures sont souvent annonciatrices d'une réorganisation fâcheuse pour l'emploi du salarié ([III], p. 115).

Il ne faut pas se leurrer : la formation continue participe d'un vrai travail de sape, au niveau des combats idéologiques¹²⁰. Promettre la Culture en inculquant un savoir-faire particulier revient bien à mettre sur pieds un « double » de l'appareil éducatif, lequel propose des éléments culturels généraux au détriment des connaissances techniques nécessaires en entreprise. En somme, l'apprentissage de l'exclusion acceptée, c'est dans le creuset de l'enseignement secondaire qu'il se forge : y est créé un réflexe dédramatisant au licenciement à venir.

CONCLUSION DU TROISIÈME CHAPITRE

La leçon qui se dégage nettement de ces quelques pages interprétatives du discours dominant des pouvoirs publics et de leurs conseillers, conforte notre jugement initial : l'explication usuelle des défaillances d'entreprises et des licenciements collectifs qui les précèdent ou les accompagnent se fonde sur une conception *fataliste* de la firme et des comportements *contractuels* qui y règnent.

Pour les défaillances, la fatalité agit au niveau global et met en relief les fautes de gestion. La crise serait donc révélatrice des médiocrités managériales latentes et des insuffisances financières insoupçonnées. En centrant la recherche des causes sur la firme marginale, on bloque en vérité toute velléité de réflexion théorique générale sur l'ensemble des firmes, on vide la critique de son contenu positif au profit de l'analyse superficielle des données, dans laquelle on s'enlise vite. Il est du plus pur idéalisme que de croire à la théorie du capital humain que contredisent les faits. Au contraire, elle ne se conçoit que comme une démarche faite pour masquer l'essentiel derrière l'accessoire apparent.

¹¹⁹ Voir M. S. Lavoëgie, *La sélection des cadres*, Paris, PUF, 1974, p. 103-109.

¹²⁰ Th. Piketty, *Capital et idéologie*, Paris, Seuil, 2020.

Les LME posent problème aux propagandistes de l'explication dite faussement de « bon sens ». C'est pourquoi ils se réfèrent souvent à la mobilité « subie », et en font une cause du licenciement économique. Nous refusons ce renversement de perspective, qui nous apparaît comme redondant par rapport à la vision qui est la nôtre : la trame causale se situe selon nous en amont des LME, alors que tout ce qui se trouve en aval a tendance à être récupéré par l'explication néo-classique. Par exemple, le recyclage *ex post*, la création d'emplois « compensateurs », la souplesse des salariés mobiles. Plus que faillir en GRH, licencier sans raison c'est travestir la réalité gestionnaire.

Que s'est-il dégagé d'important de ce troisième chapitre ? En fait, il reste trois conclusions provisoires à retenir :

- Les défaillances juridiques d'entreprises sont assimilées à une punition envers les patrons imprévoyants et (ou) incapables de bien gérer.
- Les licenciements collectifs pour motif économique de crise sont pour les auteurs dominants le reflet d'un « mal nécessaire » qui est la contrepartie du progrès social (CNPF).
- La collectivité supporte la prise en charge des dysfonctionnements pathologiques du Capital et du Travail, et l'on soigne tant bien que mal les plaies de l'organisme social malade.

L'apparente exhaustivité d'une étude comme celle de la CNME ([52]) ne doit pas masquer la pauvreté théorique sous-jacente à ce type d'approche statistique descriptive. Accepter le capitalisme tel qu'il est ne veut pas dire l'exonérer de toute critique de fond : le quatrième chapitre va nous permettre de poser les principaux problèmes et tentera d'indiquer des voies de recherche de solutions qui ne soient pas des impasses.

Nous suivrons donc les idées contenues dans le beau livre de Jean-Guy Loranger¹²¹ (tiré de sa thèse à Genève en 1974), tout en l'adaptant au cas français où les néo-classiques se sont mis derrière la bannière de Maurice Allais, notre premier Prix Nobel d'économie¹²².

¹²¹ J.-G. Loranger, *Théorie néo-classique de la demande de capital, application à l'ensemble des industries manufacturières canadiennes*, Berne, H. Lang, 220 p.

¹²² Maurice Allais (1911-2010) que nous avons eu le plaisir de rencontrer plusieurs fois, en particulier au Colloque 1994 sur Quesnay au Château de Versailles, où il nous raconta cette anecdote : « A la dernière réunion des Prix Nobel d'économie, j'ai dit à mes collègues que les français avaient tout inventé en sciences économiques : cela ne leur a pas plu, et pourtant, c'est la vérité ! ».

CHAPITRE IV

LES SIGNES DU DÉSORDRE : APPROCHE CRITIQUE

Depuis Hilferding en 1910, on sait mieux analyser la logique financière du capitalisme moderne¹²³. On perçoit bien qu'elle contient en germe les contradictions principales du système. Adam Smith avait déjà traité en son temps de la « richesse des Nations », il convient maintenant de s'occuper de leur fragilité productive et commerciale, au rythme des soubresauts, des menaces latentes et des peurs entretenues par un discours trompeur.

Le marxisme se veut expression d'une démarche théorique, il est un effort permanent en ce sens, mais non uniquement cela. En effet, en donnant au concret une autre dimension que celle qui découle de l'usage du « bon sens », il en fait le révélateur d'abstractions plus achevées, depuis Karl Marx, Rudolph Hilferding ou Eugène Varga¹²⁴. Dans cette ligne idéale, nous allons achever notre itinéraire : la démarche bancaire du début va devenir plus assurée tout simplement parce qu'à l'élucidation du *comment* nous substituerons la recherche du *pourquoi*, en un essai incomplet, certes, mais perfectible.

Car si les questions à venir ne visent pas l'exhaustivité, elles tenteront néanmoins de montrer que les moyens théoriques existent qui devraient nous permettre de transcender le réel, pour mieux le reconstruire en idées, tel qu'historiquement il a évolué vers la situation actuelle du milieu de 1979. Alors capitalisme et crise ne feront plus qu'un : les signes du désordre prendront enfin leur habit de vérité. Qu'ils soient des armes d'asservissement des salariés n'est pas innocent : les défaillances d'entreprises et les licenciements pour motif dit « économique » désignent les organisateurs de ces architectures juridiques destinées à asseoir la domination de la classe patronale sur la classe ouvrière.

Nous poserons tout d'abord la problématique théorique liée aux deux traces maintenant entremêlées, en une lecture personnelle d'auteurs clés, avant de revenir peu à peu au concret des luttes sur le terrain, par le biais de la compréhension intime du financement d'entreprise, tel qu'il nous semble appréhendable dans cette lignée théorique. Enfin le rôle incommode de l'État nous retiendra, en une dernière tentative de démystification des oripeaux du capitalisme adulte. Il faut souligner, en préambule, le rôle important qu'a joué l'économiste communiste Boccara dans le défrichage des soubassements gestionnaires de cette analyse marxiste¹²⁵. Voir son tableau de correspondance entre les anciens critères de gestion et les nouveaux proposés (p. 127-129).

¹²³ R. Hilferding, *Le capital financier*, Paris, Editions de Minuit, traduction, 1970 ([X]).

¹²⁴ Eugen Varga (1879-1954) est un économiste russe auteur des *Essais sur l'économie politique du capitalisme*, Paris, Editions du Progrès, 1967, 395 p.

¹²⁵ Paul Boccara (1932-2017) : *Intervenir dans les gestions avec de nouveaux critères*, Paris, Messidor/Editions Ouvrières, 1985, 566 p.

4.1. LE CAPITALISME ADULTE EN QUESTION

Cette expression de « capitalisme adulte » est due à l'économiste français Alain Bienaymé¹²⁶ qui l'a élaboré après une longue carrière à l'Université Paris-Dauphine dont il fut l'un des fondateurs en 1969. Il montre que l'Economie politique est coutumière des simplifications, quand elle ne tend pas vers le travers des dichotomies rapides (le « réel » contre le « monétaire » par exemple). Ainsi, après avoir un peu vite oublié la rente, chère aux classiques, la vision néo-classique s'est limitée aux deux facteurs que sont le capital et le travail.

Dans un premier temps, nous critiquerons cette déformation-là, en particulier à propos de la fâcheuse tendance à l'analogie biologique. Puis nous proposerons la lecture annoncée, car il apparaît clairement que du choix des questions à poser dépend la qualité des réponses qui vont être fournies. Si le capitalisme est devenu « adulte », c'est qu'il a connu plusieurs centaines de milliers de défaillances d'entreprises et plusieurs millions de salariés licenciés depuis 1820. En recentrant au maximum les envolées abstraites sur les phénomènes retenus, on peut espérer éviter l'ésotérisme d'un discours dual.

4.1.1. ERREMENTS DE L'EXPLICATION NATURALISTE

Le Capital connaît-il les vicissitudes de la vie organique ? Le Travail peut-il se comprendre en dehors de toute référence aux classes sociales ? Ces deux questions renvoient à une remise en cause de la Société civile elle-même. Telle est l'idée que nous voudrions faire apparaître maintenant.

4.1.1.1. Biologie du Capital

La tendance qui consiste à traiter d'un problème par analogie relève d'une certaine consonance cognitive. On peut s'en accommoder au niveau d'une illustration pédagogique, mais s'en servir pour expliquer un phénomène s'avère plutôt dissonant, car on reconduit précisément dans son propre domaine l'influence idéologique qui s'exerce au travers des bribes de connaissance glanées çà et là, en d'autres sciences : faut-il croire Darwin en étudiant Einstein ?

A. Le Capital peut-il disparaître ?

Si l'on entend par Capital l'ensemble des patrimoines générateurs de revenus au sein du capitalisme, il est bien évident qu'il ne peut se désintégrer, tant qu'existe la Société elle-même. Par contre, parler de capital engagé ou de capital social d'une entreprise, c'est renvoyer d'emblée à une conception purement *comptable*, aux formes et non à l'essence. En ce cas le capital

¹²⁶ A. Bienaymé, *Le capitalisme adulte*, Paris, PUF, 1992.

disparaît avec le remboursement de son montant à ses véritables propriétaires (les actionnaires) quand l'entreprise est liquidée et son bilan annulé. Aux réalités des actifs succède l'évanescence d'une trace en archives.

Pratiquement il faut donc introduire la notion *d'ubiquité* du capital, à la fois support physique des actifs et trace financière de leur contrepartie au passif. La question devient alors : est-ce que du capital financier peut disparaître par une simple manipulation comptable ? Si l'existence de ce dernier est en elle-même la trace principale du Mode de production capitalise (i.e. le reflet de l'appropriation sélective par une minorité de patrons du pouvoir créateur de la majorité de leurs salariés, puisque le capital est du travail accumulé), on s'aperçoit de la difficulté du problème : comment repérer la trace... d'une trace ?

Pour nous, la distinction opératoire se situerait entre la conception comptable de la firme et celle qui renvoie à l'appréhension financière de l'activité capitaliste, c'est-à-dire celle des sociétés par actions qui utilisent du travail mort (accumulé sous forme de capital) et du capital vivant sous forme de travailleurs. Au-delà de l'appropriation des moyens de production, qui fonde un rapport de forces favorable aux capitalistes mais non au capital en tant que tel, c'est le passage des grandes compagnies du début du capitalisme (par exemple les Forges de Fourchambault) à la société par actions qui va permettre la constitution du capital financier sous la forme de groupes industrialo-financiers à la fin du dix-neuvième siècle et au début du vingtième ([X], p. 206).

Quand l'entreprise cotée défaille, son capital est à nouveau évalué, son rendement va être réajusté à la nouvelle situation de la firme, jusqu'au moment où la logique du placement financier exigera son extinction par le désengagement des actionnaires. La disparition du capital-marchandise ne vaut pas disparition immédiate du capital-argent, et l'on perd la trace de la trace puisque l'activité productive n'existe plus, et que le capital-argent change de piste, sinon de poche. On comprend alors pourquoi les actionnaires ne font guère d'efforts pour sauver l'entreprise (même sous forme de compte-courant d'associés), plutôt que de sauvegarder la pérennité de production d'une firme bien mal en point. Surtout en période incertaine où le risque de perdre la source d'un revenu (le capital) augmente, d'où l'extension des mouvements de transferts boursiers. Et la masse des petits actionnaires préférera les SICAV aux portefeuilles monolithiques, reflet d'un capital en danger car trop risqué dans la conjoncture de crise.

Tout ceci a été bien perçu par Proudhon et Duchêne dès 1853 avec la parution de leur *Manuel du spéculateur à la Bourse*. Nous y renvoyons pour l'image de la trace du capital défailant au début du Second Empire¹²⁷. Le nombre de sociétés cotées atteint alors les 500 firmes et le nombre de faillites de celles-ci se situe aux alentours de la cinquantaine. Alors qu'en 1836 il n'y avait encore que 117 sociétés cotées et qu'une poignée de défaillances.

¹²⁷ P.-J. Proudhon et G. Duchêne, *Manuel du spéculateur à la Bourse*, Paris, Garnier, 1853.

B. Y a-t-il un cycle de vie de la firme ?

Poser cette question revient à accorder implicitement un intérêt à la conception biologique de la firme, c'est-à-dire celle qui prétend expliquer les défaillances de la manière dont Charles Darwin rationalisait l'évolution animale : par la sélection naturelle des plus aptes. En économie politique, sans remonter à Malthus, les travaux d'Alfred Marshall ont répandu cette idée: « *A Business firm grows and attains great strength, and afterwards perhaps stagnates and decays; and at the turning point there is a balancing or equilibrium of the forces of life and decay.* »¹²⁸

Cette référence à un cycle de vie se retrouve çà et là, plutôt dans les recoins du savoir vulgarisé qu'au niveau de la recherche proprement dite¹²⁹. Ainsi trouve-t-on dans *l'Encyclopédie Larousse* cette assertion : « Une entreprise meurt, en règle générale, quand elle ne produit plus de richesses. »¹³⁰ Le renversement est certes caricatural : il existerait un critère objectif de disparition de la firme : l'absence de richesses produites. Mais la qualification, l'expérience et la valeur des salariés de cette firme ne sont-elles pas des richesses ? Nous pensons au contraire que c'est parce que l'entreprise est morte qu'elle ne produit plus de richesses. Rares sont les firmes qui meurent pour avoir oublié de produire des biens et des services.

D'ailleurs les auteurs du courant dominant les plus cyniques reconnaissent, comme Claude Beaucourt, « qu'en réalité, dans ces cessations d'entreprises ce n'est pas l'entreprise qu'on liquide, mais les intérêts qu'on y a investis. » ([4], p. 106). Ainsi, le cycle de vie serait un produit de l'intérêt d'une classe, même si au plan de la théorie dominante les hypothèses de « mort soudaine » ou de « déclin radioactif » brouillent la connaissance de la réalité du stock de capital ([15], p. 25). A moins que la logique financière ne vienne rendre cette évaluation inutile : peut-on quantifier une trace et en prétendre mesurer l'objet initiateur ?

En somme, ce qu'il y a de gênant dans cette conception, c'est qu'elle tend à trop focaliser l'attention sur les difficultés d'entreprises *de facto*, considérant la firme saine comme une exception, sa vitalité intrinsèque devenant annonciatrice d'heurts prochains : « Chez les entreprises – tout autant que chez les humains – la santé est un état précaire qui ne présage rien de bon. »¹³¹ La notion de cycle de vie de la firme n'est donc pas pertinente, au-delà de l'analogie avec le cycle de vie du produit dont on sait qu'il n'est que le résultat d'un effet de connaissance (voir M. Rainelli [XIII]). Il faut

¹²⁸ A. Marshall, *Principles of Economics*, 8th edition, London, MacMillan, 1966, p. 269.

¹²⁹ Voir notre article sur « L'analogie biologique et l'économie des faillites », *Revue d'économie politique*, 1985, vol. 95, n° 1, p. 87-95.

¹³⁰ F. Boucq, « Naissance, vie et mort des entreprises », *Encyclopédie Larousse*, 1973, t. 7, p. 4400.

¹³¹ J. Force, *L'apport de la Centrale des Bilans de la Banque de France dans la prévision des difficultés des entreprises*, Colloque du CERME, Nice, 1978, p. 13.

extirper la croyance naïve en l'usure matérielle inéluctable des entreprises et s'orienter vers la logique financière.

4.1.1.2. Dialectique du Travail

Symétriquement, il serait trop simpliste d'appliquer l'analogie biologique aux problèmes du travail. Ici le discours se fait plus subtil, et sa décomposition en éléments logiquement articulés s'avère de la sorte beaucoup plus ardue. Toutefois, deux pôles semblent devoir se dégager de la conception naturaliste : la précarité de la situation du salarié dans l'entreprise, et la nécessité de lui accorder certains droits, pour que la société puisse s'éterniser. Entre ces deux extrêmes les combinaisons idéologiques se nouent en une trame d'arguties presque infinie.

A. Licenciements et soumission

Quand un salarié signe un contrat de travail, il prend d'emblée le risque de se voir licencié, un jour ou l'autre. Or, en distinguant les causes structurelles et conjoncturelles du LME, le discours dominant essaye de rendre confus l'expression évidente du rapport de soumission originel du Travail au Capital. D'où la difficulté de définir l'emploi : « L'emploi se définit-il par la nature des fonctions exercées et leur place dans l'organigramme, ou faut-il en retenir une définition plus large, intégrant tous les éléments substantiels du contrat de travail, y compris la rémunération, les avantages accessoires, les congés, voire l'âge de la retraite ? »¹³²

Comme dans le cas d'un achat sans garantie, la pratique (illégale) de la lettre de démission « en blanc » entrerait-elle implicitement dans certains contrats ? Il semble que la réalité du rapport contractuel soit démasquée quand on s'intéresse à la jurisprudence Felbacq, qui a posé que l'employeur ne pouvait être tenu pour responsable d'un impair de l'Administration dans l'autorisation préalable¹³³.

Ainsi, la possibilité de démissionner n'est pas la contrepartie du droit de licencier. Or, un auteur tel que Jacques Rueff niait la soumission intrinsèque des salariés à leur patron et leur prêtait dans ses écrits la capacité d'imposer une certaine rigidité au système (action indirecte sur les prix via la hausse des salaires), et ce au détriment du jeu autorégulateur du marché de concurrence pure et parfaite ([IV], p. 109). Le discours dominant en économie indique donc clairement sa cible, même si la plupart du temps l'invocation de la fatalité persiste, en *leitmotiv*.

Il y aurait donc un « cycle de l'emploi » comme il y aurait un « cycle de vie » des entreprises. Le darwinisme social a la peau dure.

¹³² Jean-Jacques Dupeyroux, « Les tribunaux et le droit de licenciement », *Le Monde*, 11 avril 1978, p. 20.

¹³³ *L'Actualité juridique, droit administratif*, 1979, vol. 34, p. 518.

B. Le pseudo cycle de l'emploi

L'enjeu théorique consiste alors à fonder une explication apparemment cohérente du « réservoir » de main-d'œuvre comme moment inéluctable et passage forcé pour le salarié qui s'y trouve irrémédiablement impliqué. L'expression d'armée de réserve est même récupérée, en une dichotomie douteuse : un « armée de réserve industrielle » et une « armée de réserve de consommation » (Hubert Brochier)¹³⁴. Nous pensons que ceci renvoie à l'assimilation entre croissance et plein-emploi, de laquelle découle la séquence crise → augmentation du chômage (par LME interposés) → hausse des défaillances d'entreprises. Les licenciements ne seraient dans cette vision qu'une mesure de sauvegarde, avant la faillite de la firme.

Nous croyons à cette séquence, mais notre interprétation est différente, car, si après un délai de 2 à 3 ans le chômage enfle du fait que certaines firmes ont utilisé la procédure du LME dans le prolongement du chômage partiel, ce n'est pas par pure philanthropie. Les employeurs ont organisé (avec l'aide des pouvoirs publics) des modalités de soutien aux licenciés devenant chômeurs, mais seulement pour désamorcer le risque d'explosion sociale. On peut se demander si l'enjeu ne réside pas dans la rétention d'emploi (ne pas recruter), plus que dans la création compensée (embaucher en licenciant en parallèle).

Tableau 39. Les grèves et les licenciements en France (1970-1979).

Année	Conflits résolus	Licenciements collectifs puis pour motif économique en 1975	Rapport CR/L %
1970	2 942	55 715	5,3
1971	4 318	53 763	8,0
1972	3 464	40 856	8,5
1973	3 731	39 599	9,4
1974	3 381	66 853	5,1
1975	3 888	260 186	1,5
1976	4 348	212 068	2,1
1977	3 302	290 724	1,1
1978	3 206	320 927	1,0
1979	3 104	374 000	0,8
Moyenne	3 568,4	171 469,1	2,1

Source : *Quid 2000*, p. 1747 et nos tableaux antérieurs.

Malgré l'hétérogénéité des données entre les licenciements collectifs et les LME, on voit que la tendance qui était haussière jusqu'en 1973 est ensuite à la baisse pendant un an et repart à la hausse jusqu'en 1976 pour décroître ensuite. On peut donc en déduire que la montée du chômage rend les travailleurs plus craintifs dans la décision de faire grève, tandis que les patrons n'hésitent pas à licencier de plus en plus.

¹³⁴ H. Brochier, *Le miracle économique japonais, 1950-1970*, Paris, Calmann-Lévy, 1970, p. 133.

La régénération qui est implicitement prônée revient à favoriser la sélection à l'entrée des entreprises privées, tout en tamisant à la sortie entre les obéissants et les récalcitrants (bien que les représentants syndicaux soient protégés contre les licenciements abusifs). En ce sens l'armée de réserve devient une voie de garage... et l'aspect mécaniste de l'augmentation de la durée du chômage fait place à un mécanisme maîtrisable, au niveau de la régulation d'ensemble. Eymard-Duvernay et Salais ont bien montré que le chômage est lié à la restructuration des emplois, et donc à des décisions conscientes de la part des capitalistes employeurs¹³⁵.

Mais cet état des choses implique-t-il un cycle réel de l'emploi ? Autrement dit, tout salarié doit-il s'attendre à être licencié économiquement un jour, puis à chômer pour le reste de sa vie professionnelle ? Les auteurs précités ne le pensent pas : « Le chômage n'est pas un intermédiaire par lequel passerait l'ensemble de la main-d'œuvre qui effectue un changement d'employeurs ou sa rentrée sur le marché du travail (...). Il semble qu'une partie des mouvements sur le marché du travail s'effectue en dehors de la sphère du chômage, celle-ci étant largement le reflet de la sélection effectuée par les employeurs. » (Idem, p. 30).

Il faut donc se tourner vers les pratiques capitalistes de tri entre le bon grain et l'ivraie salariée pour mieux comprendre les licenciements comme méthode de bonne gestion des ressources humaines. Et donc refuser les leurres analogiques, prometteurs d'une vision organiciste cohérente (le sang et les poumons de l'entreprise) mais finalement inopérante, car faisant fi de tout effort d'abstraction sur les contradictions du capitalisme adulte.

4.1.2. SOUBASSEMENTS MARXISTES

Instinctivement, l'on sent que les défaillances et la concurrence sont intimement liées, et que les licenciements en dépendent, pour une part. Nous essayerons de voir, du livre I au livre III du *Capital*, ce que Marx entendait lorsqu'il écrivait : « la concurrence doit se charger d'expliquer tout ce que les économistes ne comprennent pas alors que ceux-ci auraient inversement pour mission de nous expliquer la concurrence. » ([XI], p. 780).

De plus, nous pensons que Rudolf Hilferding a œuvré dans le droit-fil de Marx, et que son explicitation des faillites des firmes marginales tient toujours aujourd'hui. Des auteurs contemporains (Christian Palloix, Michel Aglietta) prolongent l'apport des fondateurs de cette pensée critique, en un effort réel : ils utilisent leurs tentatives d'abstraction pour nous faire partager *l'incompréhensible possibilité de compréhension* comme disait Albert Einstein¹³⁶. Il faut donc se replonger dans le texte dense de Marx et le relire à l'aune de ce que nous savons des faillites et des licenciements actuels.

¹³⁵ François Eymard-Duvernay et Robert Salais, « Une analyse des liens entre l'emploi et le chômage », *Economie et Statistique*, n° 69, juillet-août 1973, p. 19-32.

¹³⁶ Daniel Smith, *Comment penser comme Einstein*, Verviers, Marabout, 2015, 216 p.

4.1.2.1. Emploi et concurrence chez Karl Marx

Il est tout à fait normal que Marx ne traite pas explicitement, dans le livre 1^{er} du *Capital*, du phénomène des licenciements, le droit de renvoi s'exerçant à son époque dans toute sa rigueur. Par contre, il fait la liaison entre les mouvements du capital et les réductions du nombre de travailleurs dans les entreprises capitalistes privées, en introduisant l'action de la concurrence (Livre III).

A. La réduction d'effectifs, conséquence du rapport salarial

En traitant de la reproduction simple (chapitre XXIII), Marx rappelle le rapport d'exploitation et en spécifie l'apport social, avant que de montrer l'étroite dépendance qui existe entre les deux classes antagonistes : « La classe capitaliste donne régulièrement sous forme monnaie à la classe ouvrière des mandats sur une partie des produits que celle-ci a confectionné et que celle-là s'est appropriée. La classe ouvrière rend aussi constamment ces mandats à la classe capitaliste pour en retirer la quote-part qui lui revient de son propre produit. Ce qui déguise cette transaction, c'est la forme-marchandise du produit et la forme-argent de la marchandise. »¹³⁷

La production des marchandises n'est donc rien sans la production et la reproduction du rapport social entre les deux classes. A partir de cet éclairage, un auteur comme Alain Caillé a pu écrire que « pour le marxisme est productif le travail qui produit du capital. »¹³⁸ La réduction volontaire des effectifs ne peut donc être réduite aux seuls renvois fondés sur le type d'emploi (productif/improductif), tout comme elle ne peut l'être en posant d'emblée les co-contractants sur un pied d'égalité. En effet, la compréhension de la constitution d'une « surpopulation » (relative et même absolue) qui se situerait en aval de la réduction d'effectifs ne doit pas être ici comprise linéairement chez Marx : « Comme tous les concepts marxistes il (le travail improductif) ne revêt d'efficace théorique que d'être concept critique, c'est-à-dire, entre autres choses, d'inclure la mesure de son nécessaire écart au réel, et sa pertinence s'évanouit dès que l'on tente de l'hypostasier en lui faisant correspondre de manière univoque un supposé réel. »¹³⁹

Par ailleurs, si Karl Marx ne s'est pas donné comme sujet central d'étude la concurrence entre firmes capitalistes, il a tout de même été amené à en retracer les grandes lignes et, pour ce qui nous intéresse ici, à en donner une vision dynamique, en liaison avec les variations de l'emploi. L'expansion sans fin du capital au travers des entreprises par actions doit réduire l'emploi pour augmenter la productivité résiduelle et donc licencier les moins aptes.

¹³⁷ K. Marx, *Le Capital*, 1867, livre I, Paris, Editions Sociales, 1976, p. 404.

¹³⁸ A. Caillé, « Le travail improductif comme écart du capital à soi-même », *Cahiers d'économie politique*, n° 2, 3^e trimestre 1975, p. 65.

¹³⁹ Idem, p. 72.

B. Concurrence et surpopulation relative

La concurrence entre firmes est un combat inégal entre adversaires disparates, où les « gros capitaux battent donc les petits » (Livre I, p. 447). Alors un phénomène de concentration s'opère peu à peu, d'abord dans les secteurs choisis par les capitaux les plus importants pour leur rentabilité élevée et où les plus petits périssent vite. Ensuite dans les secteurs déjà concentrés où la vitesse de l'accumulation sociale va en augmentant. Ceci est à rapprocher des indications sur la concentration des années soixante, qui montrent que ce sont les secteurs les plus concentrés qui progressent le plus dans cette voie¹⁴⁰. Le lien avec la pénurie sur le plan de l'emploi se précise : à volume de production donné, un secteur concentré utilise moins de personnel qu'un secteur éclaté en une multitude de capitaux-nains (Idem, p. 449).

Le paradoxe de l'accroissement du nombre de travailleurs potentiels et de l'augmentation simultanée du chômage est bien vu par Karl Marx, dans son livre III : « Surproduction de capital ne signifie jamais autre chose que surproduction des moyens de production – moyens de travail et subsistances – pouvant exercer la fonction de capital, c'est-à-dire susceptible d'être utilisés pour exploiter le travail à un degré d'exploitation donné ; cependant que, si ce degré d'exploitation tombe au-dessous d'une certaine limite, cette chute provoque des perturbations et des arrêts de la production capitaliste, des crises, une destruction de capital. Il n'y a pas de contradiction dans le fait que cette surproduction de capital s'accompagne d'une surpopulation relative plus ou moins grande. Les mêmes circonstances qui ont accompagné la force productive du travail, multiplié la masse des produits marchandises, élargi les marchés, accéléré l'accumulation du capital en masse et en valeur, et abaissé le taux de profit, ont donné naissance à une surpopulation relative et l'engendrent en permanence ; les ouvriers en surnombre ne sont pas employés par le capital en excédent en raison du faible degré d'exploitation du travail auquel on pourrait seulement les employer, ou du moins en raison du faible taux de profit qu'ils fournissent pour un degré d'exploitation donné. » ([XI], p. 249).

Ainsi Karl Marx ne tombe pas dans l'illusion qui consiste à croire que les destructions de capital visent surtout à apurer *mécaniquement* la crise en remontant le taux de profit des capitaux qui survivent. Mais il montre que la faiblesse du taux de profit attendu empêche à la fois le maintien automatique des capitaux défaillants et la résorption de la surpopulation relative. Point n'est besoin de savants calculs pour s'apercevoir que quand moins de 1 % des firmes disparaissent dans l'année, le taux de profit des capitaux engagés au niveau des firmes survivantes ne doit pas être fort affecté, même si ponctuellement ce peut être le cas.

Voilà d'ailleurs un axe de recherche intéressant : que se passerait-il si toutes (ou la majorité) les firmes disparaissaient ? D'ores et déjà on peut

¹⁴⁰ F. Jenny et A.P. Weber, « L'évolution de la concentration industrielle en France de 1961 à 1969 », *Economie et Statistique*, n° 60, octobre 1974, p. 45-48.

récuser l'approche technique de la loi d'accroissement de la composition organique du capital qui occupe tout mécanisme agissant qualitativement. C'est pourquoi la lecture de Karl Marx à la lumière des auteurs de l'école du Capitalisme Monopoliste d'Etat nous semble insuffisante sur l'analyse de nos deux phénomènes¹⁴¹. Mais que deviennent les firmes défailtantes, après les poussées de concurrence fiévreuse entre capitaux ?

4.1.2.2. La disparition des firmes marginales chez Hilferding¹⁴²

De l'étude précise du chapitre XI du *Capital financier* se dégage une conception cohérente de la concurrence, qui va permettre de révéler le jeu de la grande entreprise face aux *outsiders* (les firmes marginales). En essayant de ramasser l'analyse de l'auteur nous insisterons plus particulièrement sur le sujet qui nous préoccupe : la défaillance pure et simple des firmes marginales.

A. Rôle de la concurrence et obstacles associés

La conflictualité est au cœur du capitalisme financier, pour survivre chaque capitaliste en découd avec ses concurrents, car la disparition de quelques-uns est inéluctable à long terme. Or, cette nécessité passe par la recherche du profit maximum (effort subjectif que doit accomplir tout capitaliste qui se respecte) et par la réalisation effective d'un tel but, résultat objectif pour les capitaux. A la concurrence des capitalistes entre eux fait place la concurrence des capitaux. Le critère d'orientation passe alors de l'habileté personnelle à l'avantage différentiel vis-à-vis du taux de profit moyen. Le rôle de la concurrence est donc de discriminer, après avoir stimulé.

Pour Hilferding, après Karl Marx son maître, le progrès technique et l'augmentation de la composition organique du capital (c/v) qu'il induit (c, le capital constant augmentant relativement à v, le capital variable) vont provoquer une moindre mobilité des capitaux investis. En effet, en ce cas le retour de la valeur via les produits finis requiert une périodicité plus longue, du fait de l'allongement de la transformation du capital productif en capital-argent (voir le schéma du cycle du capital infra, point B). La référence est dans l'ensemble des capitaux « libres » (i.e. non encore investis) dont la mobilité reste élevée¹⁴³.

De plus, l'extension continue du Mode de Production Capitaliste, qui

¹⁴¹ Albert Marouani, *Essai sur le concept de structure comme articulation de la théorie économique*, Université de Nice, thèse Sciences économiques, 1974.

¹⁴² L'essentiel de cette sous-section a été présenté lors d'un exposé, le 10 janvier 1979, au cours du séminaire sur la Concurrence, dirigé par Michel Rainelli.

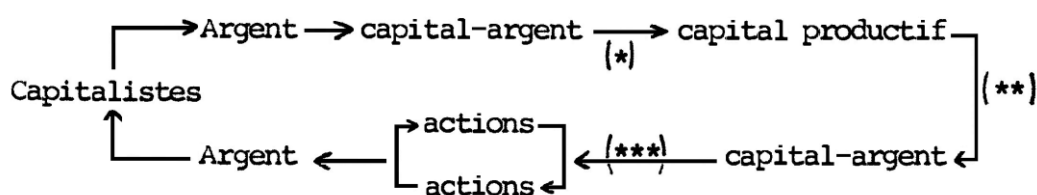
¹⁴³ « Une forte mobilité indiquerait un degré élevé de concurrence tandis qu'une faible mobilité indiquerait l'existence d'entraves à la concurrence, telles que la collusion, les obstacles à l'entrée ou une position dominante. » écrit J.-P. Simonin, « Existe-t-il un indice optimal de mobilité des structures industrielles ? », *Revue d'économie industrielle*, n° 4, 2^e trimestre 1978, p. 63.

implique l'élargissement corrélatif de l'échelle de production, va être constitutive de barrières à l'entrée : le seuil nécessaire que doivent atteindre les capitaux lors de la création ou l'extension de la firme s'élève, interdisant à toute une catégorie de capitaux l'accès aux secteurs où ce phénomène se produit (par exemple dans la sidérurgie, [X], p. 265). Au-delà du recensement de ces obstacles, l'auteur en recherche la logique et, par-là, les moyens de les surmonter.

B. Les moyens de dépassement des obstacles

La découverte cruciale du capitalisme, c'est la société par actions. Car, en permettant la *déconnection* entre la mobilisation du capital individuel et l'immobilisation du capital productif, l'association de capitaux va *transcender* les obstacles initiaux, tout en s'effectuant sous la forme d'ententes. Le schéma suivant montre que la médiation de la propriété grâce au système d'actions est la condition permissive du cycle du capital (i.e. de la reconversion du capital productif en capital-argent).

Schéma 13. Le cycle de vie du capital chez Hilferding.



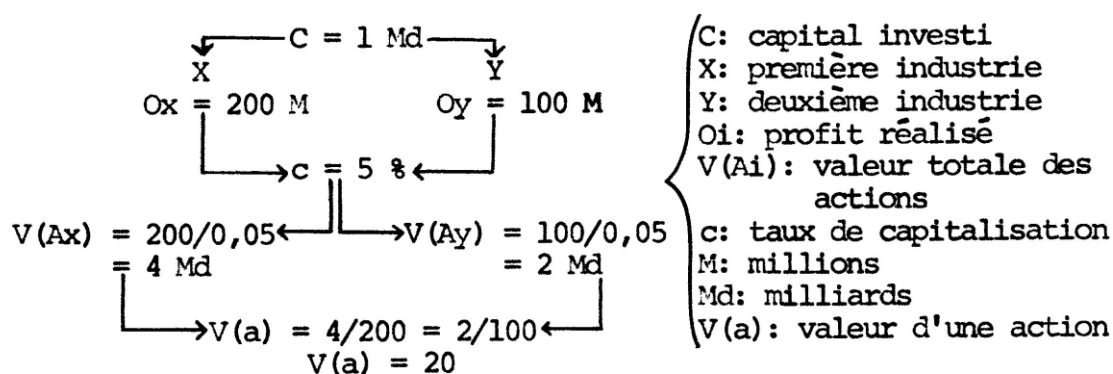
(*) Immobilisation ; (**) Retour ; (***) Mobilisation.

En outre, Rudolf Hilferding va démontrer que le choix logique du capitaliste individuel rationnel n'empêche pas l'orientation *efficace* des capitaux vers les secteurs ou les branches les plus rentables à moyen terme. Un second schéma tiré de cet auteur prolifique et construit à partir de l'exemple de la page 267 de son *Capital financier*, permet d'éclairer le mécanisme de la création de valeur.

Ainsi, pour le capitaliste individuel, il n'y a pas de différence entre X et Y (la valeur de l'action $V(a)$ étant la même, soit 20 Marks) alors que la masse de profit est différente dans chaque industrie (respectivement 200 et 100 millions de Marks, soit 20 % et 10 % pour chaque taux de profit).

C'est en fonction de cette masse que les capitaux libres, principalement détenus par les banques, vont choisir de s'investir dans l'industrie X. Donc il ne faut pas tomber dans l'illusion de l'égalisation du taux de profit qui apparaît au niveau individuel lors de l'achat d'actions (*Ibidem*). Car la vente et l'achat d'actions sont fondés sur la confiance en l'avenir, alors que le profit ou la perte sont fondés sur les résultats du passé.

Schéma 14. La création de valeur entre industries différentes.



La supériorité de la société par actions réside dans cette faculté de réorientation permanente et intéressée : « L'entrepreneur a besoin de son revenu pour vivre. Si celui-ci baisse au-dessous d'un certain niveau, ses moyens d'activité lui échappent, étant donné qu'il consacre une partie de son capital pour sa propre subsistance, d'où la faillite. (Par contre) la société par actions qui travaille à perte est capable de résistance. Alors que l'entrepreneur privé est dans ce cas ordinairement perdu et la faillite inévitable, la société par actions est assez facilement 'réorganisée'. Car la facilité qu'elle a de se procurer des capitaux lui permet de réunir les sommes nécessaires à la poursuite de l'entreprise et à l'assainissement de la situation. » ([X], p. 188).

C'est l'association des capitaux qui va réduire en majeure partie les obstacles à l'égalisation des taux de profit, par accroissement de la concurrence (entrée de nouvelles entreprises dans le secteur). Le problème revient alors à comprendre la concentration, et le jeu entre des firmes en relation d'interdépendance. Car le passage à la société par actions n'a pas supprimé la faillite, même si elle en a rendu l'échéance plus lointaine pour les grandes firmes.

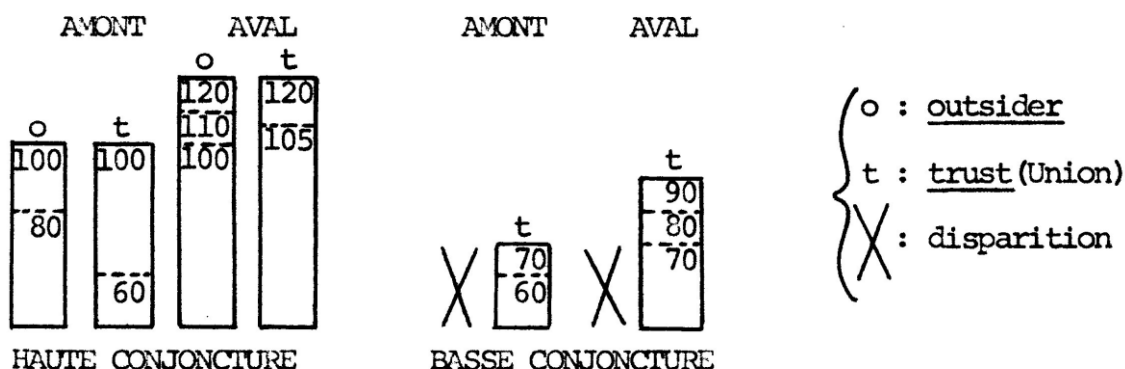
C. Les faillites *d'outsiders*

Hilferding va privilégier la puissance économique de l'Union de sociétés par actions agissant comme un trust (i.e. sa part est prépondérante dans la production du secteur) et sa politique de prix. Rappelons au passage qu'il distingue six formes d'unions, en plus de la combinaison de sociétés (p. 279), lesquelles découlent des différences de taux de profit d'une même industrie (secteur au sens habituel du terme), et qu'elles ne sont pas clientes entre elles. Fondamentalement, le but de toute forme d'entente financière est de maîtriser la concurrence, pour augmenter le chiffre d'affaires puis le profit final.

Les *outsiders* sont ici des firmes marginales, de dimension souvent restreinte, dont la présence est tolérée par l'Union, mais dont la survie dépend principalement de l'action de la conjoncture, plus ou moins prégnante sur

cette tolérance des grandes firmes pour les plus petites : un éléphant tolère un oiseau sur son dos, mais pas un tigre sur sa trompe. Un schéma¹⁴⁴ retrace la dynamique de la disparition de ces firmes marginales, en termes d'actions sur les prix, dans le cas de deux secteurs complémentaires : l'un étant fournisseur de l'autre, nous les noterons « amont » et « aval ».

Schéma 15. La logique dynamique de la disparition des *outsiders*.



Dans le premier cas, le prix est fixé à 100 Francs par l'industrie amont, l'*outsider*-amont réalise 20 F de marge (100 – 80), contre 40 F pour le *trust*-amont (100 – 60). La structure des coûts se répercute en aval, où l'*outsider* a un coût incompressible de 110, contre 105 pour le *trust*. Les marges sont respectivement de 10 F (120 - 110) et de 15 F (120 – 105). Puis, en période de basse conjuncture, le *trust*-amont va baisser son prix en-dessous du seuil de disparition de l'*outsider* (i.e. 80 F), tout en réalisant néanmoins une marge praticable de 10 F (70 – 60). En aval le mécanisme est identique : à la faillite de l'*outsider* correspond une baisse du prix du *trust* jusqu'à 90 F, sa marge descendant à 10 F seulement (90 – 80).

Ainsi, la disparition par faillite (liquidation des biens) ou l'absorption par une firme plus grande des firmes marginales dépend de la décision de prix de l'Union et des relations d'interdépendance mutuelle (par exemple dans le cas de relations de sous-traitance nouées en période de haute conjuncture, la décision drastique de l'Union peut être contrariée par le risque d'une rupture d'approvisionnement en produits semi-finis). De même, en cas d'oligopole l'agressivité de la grande firme *leader* peut s'avérer payante, parfois mais pas toujours (cf. Michel Rainelli [XIII], p. 133).

La concurrence destructrice serait alors maîtrisée par l'Union, qui trouverait là un moyen commode de régulation du nombre d'entreprises de son secteur. Le cas de l'industrie automobile française, qui est passée en un siècle (1900-2001) de 1 000 entreprises à 2 est éclairant sur ce point. Tout le problème revient à se demander si un tel mécanisme est automatique, ou si le volontarisme sous-jacent doit être fondé plus abstraitement, au niveau des capitaux plutôt qu'à celui des firmes¹⁴⁵.

¹⁴⁴ D'après A. Chenicourt, *L'inflation ou l'anti-croissance*, Paris, Usine Nouvelle et Robert Laffont, 1971, 259 p.

¹⁴⁵ Jean Duret, *Le marxisme et les crises*, Paris, Gallimard, 1933, p. 170.

4.1.3. PROLONGEMENTS RÉCENTS

Si les conceptions renvoyant aux soi-disant « cycles » doivent être dépassées, comment peut-on tenir pour cohérente la construction marxiste, qui désigne le Capital en son mouvement contradictoire. Autrement dit : y a-t-il un « cycle du capital » ? Et, dans l'affirmative, comment comprendre à la fois la logique du retrait des capitaux individuels et l'essence du capitalisme financier ; un procès de travail organisé dans le sens de la production-reproduction du rapport d'exploitation capitaliste ?

Pour combler une dérive de près d'un siècle de glissements marxistes, nous retiendrons les apports complémentaires, selon nous, de Christian Palloix – pour son effort critique – et de Michel Aglietta – pour sa souplesse dialectique constante.

4.1.3.1. L'effet de balle de Christian Palloix

Dans notre partie descriptive nous avons comparé le tracé des défaillances juridiques d'entreprises au trajet d'une balle de tennis. A un autre niveau d'abstraction, Palloix dépasse la simple analogie, en la portant au-delà du simple jeu d'esprit.

A. Un mouvement bondissant captif

Le point de départ du développement de l'image est dû à Rolande Borelly ([6]) : « Le mouvement du capital s'assimile, dans la construction de l'auteur, au mouvement d'une balle dont l'élasticité résiderait dans la maximisation du taux de profit, véritable ressort du mouvement du capital. La mise en mouvement du capital, qui éprouve l'élasticité dont il est doté (maximisation du profit) tout comme son origine vers laquelle il revient sans cesse, réside dans la 'concurrence', qui occupe le statut de *lanceur* du mouvement du capital. Par contre, *l'obstacle* qui ramène constamment le mouvement du capital vers son impulsion première, qui renvoie le mouvement du capital pour qu'il puisse *rebondir* de nouveau, est le 'monopole' qui occupe le statut de renouvellement de la concurrence. » ([XII], p. 35).

Pour l'économiste Christian Palloix, le retour à Marx que tente Rolande Borelly s'avère enrichissant car la concurrence n'est pas le principe explicatif universel du mouvement des capitaux, c'est plutôt le rapport social qu'est le capital qui la crée (Idem, p. 41). Et alors, la distinction entre concurrence des capitaux et concurrence des producteurs (capitalistes) peut être comprise de manière *unitaire*, et non de façon parcellaire comme chez l'économiste grenoblois : « Mais l'expression d'un tel mouvement fait problème, plus implicitement qu'explicitement, par itération successive, la dynamique du capitalisme est ramenée au *mouvement* du capital, mouvement qui est totalement autonomisée à la manière d'une balle qui rebondirait sans fin entre

un plancher (la concurrence) et un plafond (le monopole), sur la base d'un élément totalement extérieur qui définirait les *capacités* de mouvement du capital (sa capacité à rebondir ou élasticité) : la maximisation du taux de profit. » (Idem, p. 35).

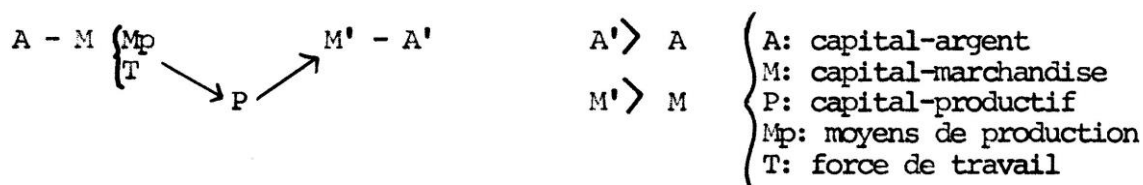
C'est pourquoi l'analyse de Roland Borelly va porter plus spécialement sur les barrières à l'entrée des entreprises dans un secteur déjà bien installé. Faisant œuvre utile dans la lignée d'Hilferding, elle provoque néanmoins un appauvrissement de la problématique marxiste, car elle ne montre pas la logique d'autodestruction de la concurrence sur le capital en excédent.

B. Vers le franchissement des barrières

Tout le problème revient à savoir pourquoi la constitution des barrières à l'entrée (respectivement à la sortie) canalise le mouvement du capital en un rebond infini. En particulier, le passage du mouvement de retrait (franchissement des barrières à la sortie) aux formes concrètes de disparition du capital productif (i.e. les déperditions dues aux absorptions, fusions et défaillances lors du déclassement des usines vieillies ou des salariés les plus décatis) pose problème.

Si l'on retient la distinction de Karl Marx entre les formes fonctionnelles du capital social, on obtient le schéma suivant, tiré de Christian Palloix (Op. cit., p. 49) :

Schéma 16. Le cycle du capital élastique chez Palloix.



Pour nous, le capital individuel peut changer de forme (transformation de $A - M$ en $A' - M'$, puis en $A'' - M''$, etc.) mais sa disparition ne se fera pas uniment, du fait de l'existence du capital financier, expression globale des traces des capitaux individuels réunis en des agglomérats de paquets d'actions des sociétés anonymes. Alors, si le « cycle du capital » est insuffisant en lui-même pour spécifier la destruction des capitaux en temps de crise, il peut néanmoins nous fournir une représentation simple de son mouvement dynamique. Le gros écueil reste la contrainte de valorisation permanente, qui ancre la concurrence au niveau le plus concret des valorisations boursières.

Plus abstraitement, le mérite de Christian Palloix est d'avoir sauvé le second terme de la distinction habituelle d'un oubli fâcheux : « Pour que la balle que serait le capital éprouve son élasticité, il lui faut une concurrence des producteurs, c'est-à-dire une structure dans laquelle cette balle serait canalisée : l'industrie déjà. » (Idem, p. 47). Et l'analogie tennistique s'achève, quand le projectile élastique devient passe-muraille : « à moins que le capital

n'acquière une telle élasticité qu'il puisse franchir la barrière à l'entrée d'une autre industrie (manière de lever la barrière à la sortie). » (Ibidem).

4.1.3.2. L'apport de Michel Aglietta¹⁴⁶

Considérant que l'approche marxiste traditionnelle (comme le CME) n'échappe pas à certaines insuffisances, Michel Aglietta se propose, dans sa contribution ([63]), de tracer la voie d'une théorie des crises du capitalisme fondée sur la prise en compte de la valeur d'usage. En effet, si à la base se trouve le rapport marchand, c'est par l'étude de son emprise sur tout le champ couvert par sa logique unifiante que sera évité le piège d'économisme, qu'assument certains tout en le dénonçant chez d'autres¹⁴⁷.

Nous reprendrons brièvement l'analyse du rapport salarial, dans l'article en question, pour situer un peu mieux le licenciement économique au plan théorique.

A. La logique généralisée du machinisme

Pour l'auteur, le « Fordisme » – nom donné à la cohérence des normes – serait en crise par le fait d'un remaniement des normes structurantes, à la suite de manipulations plus ou moins hâtives, et de replâtrages organisationnels. Pour montrer cela, il pose que l'extraordinaire prolifération des objets découle de l'emprise de la valeur à chaque étape de la vie même du bien ou du service produit par les firmes : de sa création à sa consommation (soit de sa vente à sa destruction physique). D'où un nouveau concept, la « forme-objet », qui normalise cette emprise et permet de rendre compte des « traces d'une révolte contre la logique de l'équivalence. » ([63], p. 49). C'est-à-dire un retour vers les valeurs d'usage au détriment des valeurs d'échange.

Pour passer à la relation hommes/objets, il produit un autre concept explicatif : « l'ambivalence ». L'exemple de l'automobile, moyen pour se déplacer ou relai ostentatoire, nous semble correspondre à une certaine ambivalence, dont la publicité récente témoigne. Ainsi la Renault 5 « Le car », commercialisée seulement aux Etats-Unis joue sur l'origine française de ce petit véhicule comparé aux grosses voitures *yankee*.

La source de contradiction se trouve alors entre une production de masse uniformisée et la demande d'objets spécifiques personnalisés sur lesquels joue l'ambivalence. Pour Aglietta, la solution consiste à réduire cette ambivalence en faisant croire que chaque objet a un usage double, ce qui est

¹⁴⁶ Ce qui suit résulte d'un exposé collectif (avec Solange Giacomo et Yvonne Giordano) présenté en février 1979 dans le cadre du séminaire « Etat et croissance » dirigé par Lysiane Cartelier.

¹⁴⁷ L'économisme est la tendance à analyser les comportements sociaux par une approche uniquement économique. Ivan Sainsaulieu, *Par-delà l'économisme : la querelle du primat en sciences sociales*, Paris, L'Harmattan, 2008, 245 p.

une manière d'imposer des normes sociales aux pratiques d'utilisation des biens. Ainsi ajouter deux phares longue-portée pour différencier sa voiture et non pour mieux voir la nuit, va personnaliser un véhicule assez commun.

L'important pour nous est la traduction de cette logique au niveau du procès de travail, en amont des licenciements. Ainsi, quand Aglietta parle de « synergie fonctionnelle » (p. 51), en tant qu'une association de structures finalisées en la réduction de l'ambivalence dès la production, on est en droit de se demander si cette nouvelle forme d'organisation de l'espace-temps de travail ne débouche pas sur la rationalisation de l'emploi lui-même. Alors, les LME deviendraient les effets d'une crise intrinsèque du capitalisme en raison des contradictions des normes offre/demande, et non le simple résultat de soubresauts conjoncturels sur la politique du personnel de firmes en désarroi.

B. La logique de la communication sociale

L'analyse traditionnelle du rapport d'exploitation capitaliste consiste à observer le freinage de la productivité apparente du travail, sa progression ralentie agissant sur la hausse de plus-value, puis à enchaîner sur le gaspillage des forces productives, sur la stagnation de la recherche-développement et, plus généralement, sur la peur du risque¹⁴⁸. D'où un retard sur les créations d'entreprises innovantes par rapport à l'Allemagne, et surtout un creux sur le nombre de firmes intermédiaires entre les petites et les grandes.

Aglietta propose d'introduire une notion supplémentaire : la discrimination, c'est-à-dire un processus d'exclusion sociale qui concerne plus les groupes que les individus. Or, notre étude des LME témoigne aussi de cette tendance. Le fait de diluer les mesures discriminatoires en agissant à un niveau où la conscience de sa propre aliénation est plus lente à se former que dans un groupe, permet à la classe capitaliste dominante d'endiguer les poussées de grèves. Même si ponctuellement la promesse de ne pas utiliser le licenciement collectif, mais de faire des mises à la retraite anticipées, peut laisser croire que les employeurs craignent les menaces de grèves et surtout d'occupation des usines. Ce qui expliquerait l'apathie relative actuelle qui règne parmi la classe ouvrière qui ne réclame qu'un simple réaménagement des normes de renvois. Le piège idéologique a fonctionné.

L'apport d'Aglietta est important car il essaye de comprendre des phénomènes latents aux contours encore flous. La suite de son article montre comment l'espace et le temps sont investis par la logique de l'équivalence, qui cherche à assujettir les formes d'existence qui échappent encore à son influence : par exemple les espaces ouverts au lieu des bureaux fermés pour les employés et les cadres. Le regard direct de la hiérarchie semble alors plus efficace que la simple confiance ou que la mesure taylorienne du temps de travail. L'informatisation croissante va accentuer cette nouvelle aliénation.

¹⁴⁸ Voir *L'industrie française depuis 1958, un bilan accusateur*, Bellegarde, Centre d'études économiques de la CGT, 1978, 240 p.

4.2. VERS LA LOGIQUE DE LA CRISE DURABLE

A ce moment de l'analyse nous aurions aimé pouvoir fournir une étude, sur échantillon, des faillites ayant donné des LME et des LME ayant entraîné des faillites. Mais, pour les raisons invoquées dans l'introduction, cela ne nous a pas été possible. Or, il s'avère que les outils statistiques font cruellement défaut, dans la ligne de la théorie marxiste. Il faut donc procéder autrement. Le but de cette section sera alors de fournir des éléments de recherche. Sans proposer de formalisation d'ensemble, nous essayerons d'avancer pas à pas, pour éviter l'éclatement de trop d'études empiriques.

Dès lors, nous pensons qu'il convient de parler de « capital défaillant », non comme d'un nouveau stade qui viendrait renchérir, avec mégalomanie, sur le capital financier, mais plutôt en tant qu'un des aspects des formes concrètes du capitalisme, au centre de ses contradictions. Cette expression, apparue à la fin des années 1950, est issue de l'analyse des pays étrangers¹⁴⁹. Elle a ensuite été importée en France, surtout par des juristes spécialistes de droit des faillites (Pirovano, Boy, Fargat).

4.2.1. LE CAPITAL DÉFAILLANT EXPLIQUÉ

Si le capital est bien une propriété circulante, qui ne s'évapore pas, alors le seul niveau d'appréhension opératoire pour saisir sa « disparition » est le niveau financier. La défaillance juridique renvoie dans ce cas à la désorganisation contrôlée des actifs, elle est *faillite financière*. Le passage impératif par l'étude du capital financier permet alors de comprendre comment l'apurement des dysfonctionnements participe d'une illusion théorique, créée et entretenue dans les écrits comme dans les discours des chantres du libéralisme triomphant (Rosa, De Closets, etc.).

Ainsi, le cas des sociétés par actions, qui sont l'objet de convoitises et de luttes sourdes entre capitalistes de haut vol, prouve que les manipulations boursières ne découlent pas de la simple « folie » de spéculation, mais bien au contraire de la logique d'accélération de la circulation financière. Depuis la mise en évidence d'une certaine stratification boursière liée au pouvoir d'investir, en passant par la constitution des groupes financiers, il est tout un itinéraire qu'il nous faut suivre, en un effort de proposition d'une plateforme pour une recherche à venir.

4.2.1.1. Eléments de dynamique financière

Il s'agit pour l'instant d'un décryptage progressif du financement d'entreprise, sans le rigorisme étroit des économistes d'entreprises¹⁵⁰, ni avec

¹⁴⁹ Première occurrence trouvée in *Annales Africaines*, Université de Dakar, Faculté de Droit et des Sciences Economiques, 1958, p. 87.

¹⁵⁰ Une association de ces économistes, l'AFEDE, a été créée en 1969 (100 membres alors).

la hauteur de vue du théoricien généraliste. A mi-chemin donc, en prise indirecte sur le concret, par auteurs interposés. Leurs horizons fondus en une image abstraite préservent de toute inféodation, probablement idéaliste.

A. De l'utilisation du *cash-flow* libre¹⁵¹

Le phénomène de la capitalisation boursière (ou évaluation boursière des titres sur les sociétés par actions) ne suffit pas, à lui seul, pour nous faire comprendre comment la pratique financière aboutit à des restructurations réelles, ni comment la démultiplication globale du capital financier *masque* ses défaillances ponctuelles (pertes en capital sur mauvaises opérations ou défiance des actionnaires). Quand bien même toutes les firmes seraient cotées en bourse, il adviendrait des dérobades, car la médiation des titres de propriété n'évacue pas le jeu des contradictions inhérentes aux rapports déséquilibrés qu'implique le capitalisme adulte, entre des salariés passifs, des actionnaires intéressés et des patrons agissants.

Michel Aglietta nous propose un autre angle d'attaque, non exclusif de la capitalisation mais plus micro-économique, celui que l'on peut intituler le « pouvoir de *cash-flow* ». Sa logique s'intègre dans celle de la concentration et de la centralisation des décisions financières. A la définition habituelle (la différence existante entre les recettes et les dépenses courantes, en anglais littéralement : « entrée ferme de fonds »¹⁵²), Aglietta oppose une vision stratégique du phénomène : « Cette capacité est constituée à partir du profit global brut antérieurement accumulé qui est rapidement mobilisable ; ce que l'on peut appeler la masse de manœuvre issue du *cash-flow* non lié par le financement du capital productif. » ([1], p. 192).

En quoi cette nouvelle notion est-elle stratégique ? Selon nous, le mouvement net de centralisation-concentration entraîne nécessairement la destruction du capital, donc des faillites, des fusions ou des liquidations volontaires d'entreprises sociétaires. Ce qui se traduit toujours en retour par l'abondance du *cash-flow* ([1], p. 197). Un processus d'aller et retour entre cette disponibilité et la dévalorisation du capital sous sa forme moderne s'installe, alimentant la circulation financière, en dernier ressort. Il faut bien être conscient que l'enjeu d'un tel mouvement réside dans une nouvelle répartition des postes de contrôle de la propriété des capitaux.

Un exemple chiffré rend compte de la démonstration :

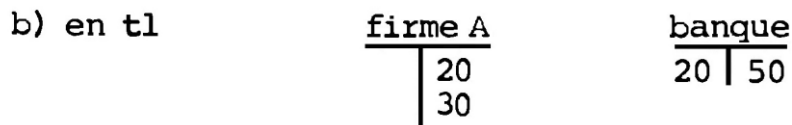
Soit un *cash-flow* de 100 F et un plan de financement *ex ante* de 50 F ; alors il reste $100 - 50 = 50$ F de *cash-flow* non lié. Or ces 50 F ne se maintiennent pas sous forme de monnaie, ils vont transiter par une banque partenaire, avant de servir à une autre entreprise qui veut mettre en place un investissement :

¹⁵¹ Jean Cartelier, *Séminaire sur le Capital Financier*, DEA d'analyse sectorielle de la croissance, Université de Nice, Faculté de Droit et des Sciences économiques, 1978-1979.

¹⁵² Y. Bernard et J.-Cl. Colli, *Vocabulaire économique et financier*, Paris, Seuil, p. 83.



Mais, au cours de la période suivante (t1), la firme A décide de reprendre son avoir et de le réorienter (par exemple en participant à une société d'économie mixte). En ce cas une mini-crise financière entre dans sa phase de possibilité car la banque a immobilisé ce capital (sous forme de prêt à moyen terme à la firme B), elle se trouve donc en déséquilibre :



La firme A va donc prendre le risque de se trouver en difficulté (non soutien pour 30 F) et la banque en danger de défaillance (avec un déficit pour elle de $50 - 20 = 30$ F), sa disparition éventuelle serait en ce cas une première solution, l'ensemble du système bancaire couvrant alors la différence par l'utilisation de son fonds collectif de garantie. La deuxième solution reste la cession, par la banque d'une partie de sa créance sur la firme B à la firme A :



Donc, sans une destruction globale de capital on assiste alors à une restructuration financière au détriment de la banque, par un changement de propriété du capital immobilisé. Concrètement, pour pouvoir apprécier ces mouvements il faudrait disposer d'indications concernant les masses de *cash-flow* libres qui sont disponibles, en croissance externe.

Michel Aglietta montre que la pratique de la manipulation des bilans empêche cette élucidation. Que l'on pense au gonflement factice des amortissements déductibles des bénéfices. On comprend alors que la réévaluation des bilans soit un enjeu considérable pour les industriels : en jouant sur les amortissements ils occultent l'évaluation réelle des provisions, donc l'idée qu'ils se font des risques de faillite (cf. les provisions pour créances douteuses). Si les grandes entreprises y sont favorables, c'est en raison d'une capitalisation attendue plus élevée que celle des PME. Par contre, les entreprises en difficulté craignent l'alourdissement de leur passif exigible, donc un risque de déséquilibre supplémentaire de leur bilan sous-financé.

Mais la centralisation du capital peut aussi diminuer la masse totale de capital engagée dans la production et permettre de la sorte une meilleure

valorisation des capitaux survivants ([1], p. 191). Du pouvoir de *cash-flow* découle la possibilité d'investir selon le critère de la meilleure rentabilité attendue. La démultiplication du capital est aussi qualitative, elle emprunte les voies nouvelles de l'innovation financière permanente (voir les options).

B. Effets de levier et groupes financiers

L'idée d'une amplification des destructions de capital en période de basse conjoncture transparaissait déjà chez Michel Aglietta ([1], p. 192). Y aurait-il un « effet de levier » négatif qui décuplerait l'incidence d'une défaillance juridique qui se transforme en liquidation ruineuse, avec des répercussions en cascade sur les partenaires, puis au niveau de tout le secteur par contagion de la défiance pour le futur.

Pour les auteurs de la *Fresque historique* la référence à l'efficacité marginale du capital s'impose : moins d'entreprises plus efficaces compensent les sorties de quelques-unes (p. 228). En cas d'endettement trop important du secteur, dû à l'effort de modernisation constant, l'issue ne sera pas la faillite, mais l'absorption par plus gros que soi ou plus solide financièrement. On retrouve là l'existence de l'effet de levier négatif, en liaison avec la rentabilité financière qui s'effondre et obère l'optimisme envers l'avenir.

De sérieuses réserves sont à formuler à l'encontre de ce concept symétrique de l'effet de levier positif propre au capitalisme adulte¹⁵³. Et ce, aussi bien dans une optique économique comme l'analyse de la *Fresque*, ou dans la vision purement financière qui : « s'oppose à la précédente en ce qu'elle intègre dans la rentabilité l'ensemble des flux générés par l'entreprise, et non pas seulement ceux d'exploitation ; par ailleurs dans les capitaux engagés sont inclus les provisions et les amortissements car ceux-ci constituent financièrement parlant, des capitaux à la disposition de l'entreprise. » (Idem, p. 201).

Pratiquement, l'effet de levier négatif proposé par François Mader, ne semble pas tout à fait pertinent, car les grandes entreprises s'intéressent prioritairement à leur structure de passif plutôt qu'au volume de l'endettement (Idem, p. 204). Donc, si l'effet de levier micro-économique existe, cela ne veut pas dire que les firmes le maîtrisent. Au plan global le concept paraît plus opportun sous l'intitulé *d'effet d'amplification*, pour se démarquer de l'aspect mécaniste de l'appellation précédente, qui renvoie aux débuts de l'économie politique mécaniste (voir les travaux de François Vatin en ce sens). Par contre, le levier lui-même retient toute notre attention, il s'agit en effet du groupe financier qui le représente le mieux selon nous dans le capitalisme adulte ou même d'âge mûr.

Chez Michel Aglietta, la centralisation du capital s'observe quand disparaissent des capitaux individuels en déshérence, au profit d'autres capitaux, avides de profits, miroirs d'avenir glorieux. Mais il ne s'agit pas là de la dis-

¹⁵³ Y. Horrière, « L'effet de levier existe-t-il ? », *Banque*, n° 381, février 1979, p. 201-205.

partition pure et simple du capital productif, consécutive par exemple à une liquidation des biens qui fait vendre les machines-outils et les locaux productifs, mais plutôt d'un changement dans la structure de la propriété du capital survivant, par perte d'autonomie de certains capitaux par rapports à leurs coreligionnaires. François Morin dirait qu'elle découle de leur mobilité fonctionnelle : « Il semble plus réaliste de considérer comme du capital financier l'ensemble des capitaux qui organisent principalement la mobilité fonctionnelle de leurs fractions à travers une structure de groupe orientée et ouverte vers les opérations de fusion. »¹⁵⁴

Alors la logique de dépassement de la contradiction secondaire du capitalisme vieilli, le capital maintenant défaillant par pulsations incontrôlées du cœur du système, implique la constitution des groupes financiers qui reportent à un niveau plus élevé les contradictions basiques du système. C'est l'union intime entre les capitaux bancaires et les capitaux industriels ou commerciaux qui obéit à un triple procès :

- Un procès de fusion réelle induisant une structure décisionnelle plus efficiente (par exemple par concentration de l'ingénierie)¹⁵⁵ :
- Un procès d'interpénétration formelle par lequel les liens restent purement financiers via les prises de participations (cf. les débuts du rapprochement entre Peugeot et Citroën) ;
- Et un procès de séparation cyclique qui dicte l'autonomie des différentes sortes du capital, principalement le capital-argent et le capital-productif ([76], p. 82).

Cette conception fait quand même problème, parce que n'apparaît pas le rôle de la modification du rapport salarial vis-à-vis des modalités de financement du groupe financier. En effet, si nous refusons la conception de la firme-sujet et que nous tentons le passage des vecteurs de capitaux aux groupes financiers, apparaît clairement le mur infranchissable du procès de la valeur ([74]). Ceci a bien été noté par Christian Palloix : « Il vaut mieux parler de vecteur de capital industriel plutôt que de firme, car il s'agit d'un *procès de mise en valeur* qui intéresse une valeur-capital avancée. Cette valeur-capital se constitue sous des formes socialisées, avec la société par actions, le plus souvent contrôlée par le capital financier. Mais, dans la branche, ce qui se met en valeur, ce n'est pas le capital financier, mais le capital industriel éclaté entre divers vecteurs de capitaux concurrents. Un groupe industriel a ainsi des capitaux engagés dans plusieurs branches, ce dont témoigne l'organigramme du groupe. » ([XII], p. 152).

Ce qui fait alors problème, c'est le concept de *capital autonome* (ou vecteur inféodé à la holding tête de groupe), que l'on pose en amont de celui de capital financier. Car, outre la difficulté matérielle de repérage de ces nouvelles entités, il faut répondre de la nature de ce capital spécifique.

¹⁵⁴ F. Morin, *La structure financière du capitalisme français*, 1974, p. 20.

¹⁵⁵ Voir Jean-Pierre Gilly, « Recherche, ingénierie et stratégies industrielles », in *Problèmes économiques*, n° 1622, mai 1979, p. 9-12.

Renvoyer à l'établissement industriel nous semble une insuffisance puisque sa propriété ne peut être un critère théorique de validation du concept précédent : la forme matérielle importe peu pour le capital immatériel inscrit dans les comptes de la holding. Connaître les normes juridiques ne suffit pas à cerner le profil d'une création abstraite. A cet égard l'universalité prônée au sujet du concept de groupe financier ne doit pas faire illusion : en tant que résultat du jeu de la concurrence mondialisée, il ne nous renseigne peu sur la logique qui préside à sa propre constitution ou dissolution. Alors, l'étude de la circulation financière revient à interpellier les sujets défaillants, non en tant que victimes des groupes financiers, mais comme les éléments constitutifs de ces restructurations permanentes, reflet de la plasticité extraordinaire du capitalisme adulte et mûr.

Marie-Thérèse Boyer a étudié la genèse des groupes financiers, dans le droit-fil de la pensée d'Hilferding, tout en se démarquant de l'approche plus descriptive de François Morin¹⁵⁶. Ainsi, quand ce dernier prétend que « c'est la fonction d'arbitrage de la société-mère qui confère au groupe son caractère financier », on doit se demander si le groupe financier est le bon niveau pour comprendre les défaillances d'entreprises ou de vecteurs de capitaux ?

Pour l'auteure, et nous la suivrons sur ce point, le pouvoir de contrôle est surdéterminé par la logique de valorisation des capitaux en concurrence pour la meilleure rentabilité ou pour le meilleur rendement boursier. Au plan des défaillances, une nouvelle optique du financement d'entreprise reste à élaborer. Celle-ci, démarquée du carcan purement comptable qui retrace le passé mais ne prévoit pas le futur, aborderait d'un point de vue intermédiaire les éléments financiers sous forme d'*options sur l'avenir* des projets d'entreprise (*business plans* internes et externes). C'est à une tentative de ce genre que nous consacrons la sous-section suivante.

4.2.1.2. Une plateforme de recherches

Pour cerner la bonne gestion du risque de défaillance qu'encourt toute entreprise capitaliste il nous faut insister sur l'aspect financier, voir comment la logique du capital-argent imprime un mouvement d'organisation des actifs, en un jeu au niveau des liquidités. Pour cela c'est chez John Maynard Keynes qu'il convient de chercher de nouveaux outils d'analyse, sinon un nouveau filon : « Un prospecteur génial, ou heureux, rencontre une veine contenant un minerai de forte teneur sous la forme d'un nouveau paradigme, ou d'une nouvelle technique ou d'une nouvelle façon de voir les choses. Une fois connus l'existence et l'emplacement de la nouvelle veine de minerai, les autres mineurs se mettent à attaquer le filon. Mais la veine finit par s'épuiser et les mineurs doivent travailler de plus en plus dur pour extraire de moins en

¹⁵⁶ M.-T. Boyer, « Nature, formation et formes de concurrence des groupes financiers », *Cahiers d'économie politique*, n° 4, 1977, p. 185-213.

moins de résultats intellectuels. »¹⁵⁷

Entre la monnaie et le crédit existerait-il un autre « fluide » dont la viscosité différentielle impulserait plus ou moins de défaillances, via les différentes ruptures déjà évoquées en ce travail. Enfin, quel rôle jouerait dans ce cas le système des banques d'affaires : serait-il un spectateur distrait ou un farouche entremetteur ? Telles sont les directions que nous allons suivre.

A. Une intuition keynésienne

Bien que selon Friedrich Von Hayek « on puisse tout trouver dans Keynes »¹⁵⁸, il faut admettre que cet auteur a fait preuve d'une ampleur de vue inégalée en ce siècle. Pour Richard Kahn ([71]) le retour à Keynes permet d'éviter le piège des discussions stériles avec les monétaristes, en particulier quand ces derniers souhaitent une réduction du niveau des salaires nominaux pour réduire le chômage ([71], p. 545). Le fait que Keynes ait été encore frileux dans son *Traité sur la Monnaie*¹⁵⁹ (« *The baby had been born but the umbilical cord had not yet been cut* », idem, p. 548) n'empêcha pas sa marche à l'hétérodoxie ni sa critique de l'épargne forcée, point qui nous intéresse ici. En effet, pour lui il faut laisser choir le rôle du système bancaire dans la détermination de l'épargne, au profit d'une explication globale comprenant toute sorte d'agents (Ibidem).

Symétriquement, nous pensons qu'il faut appliquer cette intuition à l'investissement. Plus précisément, sa vision de l'amortissement se fonde sur la prise de conscience du danger qu'il y aurait à autonomiser le concept de capital réel¹⁶⁰. L'analyse des faillites de Keynes doit beaucoup à Thomas Tooke qui les a étudiées en Angleterre pour les années 1763 et 1819-1822¹⁶¹. Jean-Luc Gaffard pousse le raisonnement jusqu'à son terme ([69]).

Résumons son analyse : en situation de faillite, on observe un mécanisme inverse à celui de l'effet d'encaisse réelle car les entreprises structurellement endettées vont essayer de reconstituer leurs encaisses. Or, par ailleurs elles se refusent à augmenter leur capacité de production, au détriment des prix qui deviennent plus élevés que ceux de la concurrence, par faute d'innovation. Cela entraîne alors le gonflement des stocks si la firme ne travaille pas en flux tendus comme Toyota. Comment cette incertitude sur l'avenir (la peur des invendus) se traduit-elle ? Par des licenciements, qui

¹⁵⁷ Lester Carl Thurow, « Les cheminements de la science économique aux Etats-Unis », *Problèmes économiques*, n° 1627, juin 1979, p. 12.

¹⁵⁸ *L'année économique et sociale du Monde*, 1975, p. 95.

¹⁵⁹ Ce grand livre n'a été traduit, par Marc Laudet, qu'en 2019 : *Traité sur la monnaie*, Paris, Classiques Garnier, 970 p. C'est le volume 7 des *Ecrits sur l'économie de Keynes*.

¹⁶⁰ J.-M. Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Paris, Payot, 1968, p. 116-124. L'original date de 1936.

¹⁶¹ Gérard Mondello, « Etude de la liaison monnaie-revenu-demande effective : les théories de T. Tooke et J.M. Keynes », *Revue économique*, vol. 36, 1985, p. 519. T. Tooke, *History of Prices*, Londres, Longman, 1838, p. 151, et vol. 2, p. 39, 113, 363.

viennent augmenter le chômage local et régional.

Jusque-là on peut accepter ce raisonnement. Par contre, l'idée selon laquelle l'activité de *spéculation* doit être mise sur le même pied que l'activité d'entreprise pose problème. L'intuition keynésienne est alors détournée, au profit d'une autre analyse macroéconomique. Pour Gaffard, la distinction entre la circulation industrielle (quantité de monnaie disponible pour financer l'entreprise) et la circulation financière (celle qui finance la spéculation sur les actions) permettrait de comprendre pourquoi la spéculation attire les capitaux en période récessive. L'oisiveté de fonds disponibles serait réduite au minimum, les firmes achetant des titres, non pas pour leur revenu mais pour les gains en capital espérés. D'où la spéculation à la hausse de la Bourse, puis la crise financière et son cortège de faillites.

Cet usage extensif de l'apport keynésien ne vise, semble-t-il, qu'à réduire les conséquences de la crise financière, donc les faillites, à la seule action de l'activité de spéculation, en évacuant implicitement l'activité normale de la firme et la rivalité permanente qui oppose les vieilles unités aux jeunes. D'ailleurs, le parallèle avec un auteur comme Alfred Marshall serait intéressant à tenter, pour mieux distinguer la « firme représentative » de *l'entreprise représentative* de Gaffard¹⁶².

B. Ni monnaie, ni crédit pour survivre ?

Un modèle d'échange fondé sur un système de pur crédit ne peut fonctionner dans la réalité industrielle et commerciale ([64], p. 56). Cette voie étant fermée, comment, dans l'optique de l'accumulation infinie du capital, lever la contrainte monétaire qui pèse sur les entreprises ? Nous pensons qu'il faut pour cela se pencher sur les relations inter-entreprises, sur ces facilités qu'elles s'accordent (ou se refusent) pour les délais de paiement, et qui ne correspondent en fait ni à de la monnaie, ni à du crédit bancaire. En ce sens deux visions peuvent être retenues : celle qui échoue à dépasser l'analogie entre la rémunération de la monnaie et la rémunération du capital, et celle qui s'appuie sur le groupe financier en montrant l'apparition d'une logique financière intra-groupe (on peut penser aux prix de cession interne)¹⁶³.

Pour l'économiste parisienne Jacqueline Fau, nous sommes en système de monnaie-crédit, l'une (la monnaie) n'allant pas sans l'autre (le crédit)¹⁶⁴. Par là est confirmée la croyance dominante de la disparition de la monnaie dans le crédit, cet ogre qui dévore tout dans le capitalisme adulte ([64], p. 50). Alors toute une construction théorique est élaborée, qui pose que le taux

¹⁶² Daniel Dufourt, « La théorie de la firme comme obstacle épistémologique », in ADEFI *Economie industrielle, problématique et méthodologie*, Paris, Economica, 1983, p. 59-66.

¹⁶³ Système de valorisation permettant de s'exonérer du marché pour établir des prix pour les transactions internes au groupe en vue d'atteindre les objectifs stratégiques. Patrice Wavelet, *Les prix de cession interne*, Caen, chez l'auteur, 1972, 420 p.

¹⁶⁴ J. Fau, *La rémunération du capital et de la monnaie*, Paris, Cujas, 1977, 139 p.

d'intérêt sur la monnaie fait concurrence à celui du capital. Quel en est le motif ? Pour l'auteure les capitaux ont acquis le caractère de négociabilité, et désengager ces fonds revient à liquider la firme (Op. cit., p. 104). De fait, à l'analogie biologique (symétrie entre création-naissance et disparition-mort de l'organisme) succède l'analogie footballistique : « Dans ce processus (la création de crédits nouveaux) individuellement mystificateur, et globalement observé dans sa crudité, ce sont les entreprises qui s'endettent davantage en crédits... Comme si elles s'étaient octroyées les unes aux autres le ballon (la création souhaitée de liquidités) jusqu'à ce qu'il atterrisse dans leur propre but (la création nécessaire de crédits). » (Idem, p. 125). Les firmes seraient des joueuses folles qui se marqueraient leurs propres buts...

Que se passe-t-il dans un groupe financier ? L'action de la maison-mère est cruciale pour la survie des membres de l'ensemble. Elle joue le même rôle que les intermédiaires financiers habituels, drainant les ressources et les répartissant sous forme de capitaux (M.-T. Boyer, op. cit., p. 199) dans tout le groupe¹⁶⁵. On comprend alors l'enjeu des absorptions/défaillances : la régulation de ces liquidités insuffisantes ici et trop importantes là. Les instances dirigeantes s'intéresseront à une firme bien pourvue en liquidités, mais se débarrasseront d'elle, quand elle sera exsangue (Idem, note 24, p. 200).

Mais d'où vient ce manque de liquidité ? Est-il lié à la baisse de la conjoncture ? Intuitivement, on sent que la notion de délai accordé par le créancier lui est liée. Il conviendrait de rechercher comment les délais de paiement inter-entreprises permettent aux firmes de lever, au moins en partie, la contrainte monétaire stricte. En ce sens, l'étude du grand commerce pourrait donner lieu à d'intéressants prolongements de recherche. Pour savoir pourquoi la rentabilité des centres commerciaux les plus importants (La Part Dieu à Lyon, Parly 2 au Chesnay) varie du simple ou double depuis la crise économique de fin 1973¹⁶⁶. C'est bien qu'entre le moment où ils reçoivent les marchandises et celui où ils les payent (90 jours), ces centres ont le temps de faire tourner plusieurs fois leur stock.

Plus abstraitement, il nous semble que l'aspect informationnel ne devrait pas masquer le fait qu'une telle liquidité renvoie avant tout à une pratique financière courante, et qu'elle repose sur la conviction intime qu'ont les capitalistes de la pérennité du système, basé sur la confiance. La défaillance potentielle leur prouve néanmoins qu'il faut intégrer le risque de non-paiement, et le gérer. C'est ce que font les banques pour lutter contre les fraudes aux fausses commandes non suivies de paiement des colis. Leur position en cas de faillite est d'ailleurs assez inconfortable ([56], p. 10) car leur responsabilité peut être engagée, à la suite de la cessation des paiements

¹⁶⁵ Il faudrait repartir du livre de Proudhon et Duchêne en 1853 et repérer la constitution des premiers groupes financiers français pour avoir une idée plus précise des modalités financières de ces unions industrielles.

¹⁶⁶ Voir « Le commerce en France en 1977 », *Les Collections de l'INSEE*, série C, n° 69, 1978, 96 p.

non dénoncée par elles à temps¹⁶⁷.

La gestion du capital à risque¹⁶⁸, c'est-à-dire les fonds propres sociaux, équivalant au capital nominal et aux réserves accumulées, n'est pas chose aisée, quand la banque est elle-même actionnaire de la firme. Car elle doit en ce cas supporter le risque d'entreprise, ce qui n'est pas le cas quand elle se situe uniquement du côté des fournisseurs de capitaux.

C'est pourquoi un certain retrait se manifeste de la part des banques, quand il s'agit d'alimenter simplement les caisses vides, alors même que le dynamisme bancaire se maintient, pendant la crise. Ou quand l'intervention directe en accumulation est possible, car qui dit risque dit en contrepartie espoir de gains substantiels. Dans cette direction, l'action des banques au niveau de la Bourse pourrait constituer un sujet d'étude pertinent, ainsi que le suggérait Hilferding : « Avec la concentration croissante du système bancaire croît également d'une façon extraordinaire le pouvoir des grandes banques sur la Bourse, particulièrement aux époques où la participation du grand public aux spéculations boursières est faible. » ([X], p. 218). Nous renvoyons aux travaux de Suzanne de Brunhoff pour plus de précision sur cette voie¹⁶⁹.

4.2.2. DES MESURES SALVATRICES ILLUSOIRES

Comme l'entreprise, l'État n'est pas un sujet neutre, qui dispenserait son argent dans l'intérêt de tous. Son action envers les firmes défaillantes ou en difficultés nous apparaît encore plus ambiguë au niveau d'un secteur entier (la construction navale). Le cœur du débat reste l'investissement, car il est clair que l'intervention de l'État ne peut se réduire à un soutien désintéressé, elle vaut impulsion d'un dynamisme nouveau, prôné car nécessaire au capitalisme adulte.

C'est à l'étude des liens entre l'investissement et les traces de la crise que nous consacrerons un premier point, avant de nous attacher à relativiser l'argument abusif selon lequel le carcan institutionnel bloquerait le libre-jeu concurrentiel, comme si l'hypothèse de concurrence pure et parfaite pouvait encore être tenue. Car pour nous les licenciements et les défaillances juridiques d'entreprises ne sont pas toujours irrémédiables : les redémarrages d'usines après occupation le prouvent depuis 1968.

4.2.2.1. Le rôle moteur de l'investissement

Les auteurs qui œuvrent dans le sens de la formalisation néo-classique

¹⁶⁷ Jean-Michel Daunizeau, *Les entreprises en difficulté : pratique bancaire et juridique*, Paris, Banque éditeur, 1996, p. 30.

¹⁶⁸ M. Péclard, « La crise du capital à risque », *Problèmes économiques*, n° 1619, avril 1979, p. 26-30.

¹⁶⁹ R. Bellofiore, D. Cohen, C. Durand et A. Orléan, *Penser la monnaie et la finance avec Marx. Autour de Suzanne de Brunhoff*, Rennes, PUR, 2018, 172 p.

focalisent leurs recherches sur le risque d'insolvabilité, et construisent des modèles de faillite qui sont surtout destinés aux gestionnaires¹⁷⁰.

Plus généralement, le lien entre emploi et investissement semble un des terrains favoris des auteurs libéraux (Pierre Manent, André Fourçans, Jean-Jacques Rosa). La réplique à leur donner se situe alors sur deux plans : celui de la dénonciation du caractère restrictif des hypothèses de départ de la théorie dominante, et celui de la non-pertinence de leurs conclusions pratiques.

A. Le risque d'insolvabilité est-il modélisable ?

Raymond Courbis a, un des premiers, développé un mini-modèle de faillite, en étudiant la relation entre autofinancement et solvabilité ([VII], p. 36 et suivantes). En se donnant une probabilité maximum de faillite, et sachant que l'entreprise maximise la valeur actualisée du profit total avant défaillance, il montre que la marge de sécurité est d'autant plus forte que la probabilité désirée de survie est faible, les activités de la firme plus risquées, et la croissance de l'unité plus rapide.

Ce qui laisserait supposer que l'apathie l'emporte sur le dynamisme, et que ne disparaîtraient que les entreprises léthargiques qui ne prennent pas de risque du tout. Ceci est contradictoire avec l'idée que ce sont les entreprises solidement assises mais dynamiques sur l'innovation qui perdurent.

En outre, il utilise une seconde méthode, où la probabilité de ruine n'est pas donnée *à priori*. L'hypothèse retenue est alors le cas d'une firme qui se contente de renouveler ses équipements productifs et dont le niveau de profit à la fin de chaque période est une variable aléatoire. Le critère de faillite s'avère alors être que le capital de départ devienne négatif. L'introduction d'une provision de sécurité Z lui permet de montrer qu'il existe un partage optimal du financement entre fonds propres et capitaux externes, quand le capital initial est inférieur à Z .

La critique de Henri Bourguinat ([50]) montre comment risquent de se multiplier les incertitudes, au moment du passage de la formalisation abstraite aux itérations du modèle qui en découle (ici FIFI), en fait tout le problème du passage de l'aspect microscopique aux propositions macro-synthétiques¹⁷¹.

De plus, il est clair que ce mini-modèle renvoie à une vision mécaniste de la liaison entre investissement et production, notamment en raison de l'utilisation d'une fonction linéaire à moyen et long terme. De fait, l'enjeu du débat concerne la notion de comportement d'autofinancement : « C'est en effet une chose d'affirmer que, à moyen terme, les investissements en valeur

¹⁷⁰ J.H. Moore et alii, *The Economics of Bankruptcy Reform*, Durham, Duke University Press, 1977, 206 p. Actes d'un colloque tenu à Miami.

¹⁷¹ C'est pourquoi nous n'avons pas traité de la liaison entre la politique du crédit de l'Etat et les défaillances d'entreprises privées. La corrélation suggérée par Albert et Vialet ([2] ne pourrait en effet être confirmée que par l'étude d'un échantillon représentatif.

sont dictés par le respect d'un taux d'autofinancement désiré sur la base d'un montant d'autofinancement imposé par le fonctionnement du reste de l'économie mais c'est tout autre chose d'affirmer que la loi de formation de l'autofinancement est d'être un multiplicateur de la valeur nominale des investissements dont le volume serait fixé en fonction d'autres considérations. Interprété en ce sens, le comportement d'autofinancement apparaît doté d'une portée moins générale. » ([IV], p. 42).

François Mader évite ce type de controverse et s'en tient à une analyse en deux temps ([72]). Tout d'abord, il considère que le risque d'insolvabilité s'élève quand on observe un mouvement général d'investissement, comme en 1970 (Idem, p. 19). Puis, ce serait l'allongement de la rotation du capital circulant qui augmenterait un tel risque, en élevant la viscosité de l'économie, les stocks excédentaires gonflant par freinage des ventes. Cette idée devrait être approfondie. Par contre, nous refusons sa tentative d'explication de la crise en France par la seule invocation de mai 1968. La constatation *ex-post* d'un raisonnement construit à partir de l'observation elle-même nous semble contestable, même si nous tombons parfois sous le coup de ce genre de critique. Mais pour nous la trace ne vaut pas preuve, tant que les statistiques n'indiquent pas un mouvement significatif.

B. Le lien intime avec l'emploi

Si l'investissement est bien une « dépense en capital qui doit être financée puis valorisée. » ([IV], p. 77), il semble surprenant d'expliquer sa faiblesse au plan global par le « pessimisme latent qui existait déjà avant la crise et par l'effet de surprise provoqué par cette dernière, qui a encore accentué ce pessimisme. »¹⁷² D'autant plus que la référence à l'aisance financière des firmes n'est plus présentée comme le critère de choix, en matière d'investissements, alors même que le souci de rentabiliser au plus vite chaque investissement nouveau caractérise l'attitude des chefs d'entreprises en 1978 ([73]).

Pour le libéral Claude-Alain Sarre, ce sont les obstacles aux réductions d'effectifs qui empêchent les investissements de repartir¹⁷³. Pour lui en effet, les mesures gouvernementales tendent à bloquer le système, en préservant de manière excessive l'emploi non rentable. Le raisonnement est tout à fait circulaire, puisque par ailleurs est invoquée la nécessité d'investissements créateurs d'emplois. En fait, la référence implicite à un schéma articulé autour de la demande effective est une interprétation allusive du concept keynésien (voir [IV], p. 120).

Pour Robert Boyer et Jacques Mistral il faut raisonner du côté de l'offre

¹⁷² « La Politique d'investissement des entreprises industrielles depuis la crise », *BIE*, n° 76, 3^e trimestre 1977, p. 108.

¹⁷³ « Comment investir en 1977 », Table ronde organisée par *Le Figaro*, 11 et 12 décembre 1976, p. 6.

et prendre en compte la rapidité des ajustements du marché de l'emploi, en sachant qu'en « 1975, tout se passe comme si un *cinquième seulement de l'ajustement d'emploi rendu nécessaire par la chute de la production* avait eu lieu au cours de l'année. » (Idem, p. 127). Aussi, l'analyse de Christian Sautter ([77]), qui prévoit des investissements de remplacement plutôt que des investissements d'addition, échoue-t-elle à dépasser la conception du cycle de l'emploi, de par la référence à ce qu'il nomme les « mises à la retraite pures » (Idem, p. 10). C'est-à-dire les suppressions de postes de travail par non renouvellement définitif des firmes. On est alors renvoyé à la logique libérale des choix gouvernementaux face aux déstructurations spéculatives. Raymond Barre applique les recettes contenues dans son manuel d'économie politique.

4.2.2.2. Le soutien ambigu de l'État

Vaut-il mieux sauver les entreprises en difficultés, ou prévenir la chute des plus saines ? Le choix du gouvernement de Raymond Barre depuis juillet 1976 semble relever du second point, même si les discours officiels laissent parfois planer un certain doute ([49]). L'étude d'un secteur-type de cette orientation (la construction navale) nous permettra de déboucher sur la question majeure : que coûtent les défaillances juridiques d'entreprises et les licenciements pour motif économique qui en découlent, ou les provoquent ? Nous pensons que la collectivité nationale supporte un double fardeau, car la moitié environ des défaillances pourrait être évitée en employant des moyens modernes de prévision des faillites.

A. Un secteur défaillant : la construction navale

Le secteur, recréé en 1945-1947, se partage en deux groupes : les 5 grands chantiers et les 9 plus petits (en 1976)¹⁷⁴. C'est le processus industriel et logistique par lequel un bateau est fabriqué et assemblé dans des cales sèches. Une des caractéristiques de la crise est peut-être que les grands chantiers connaissent des difficultés en premier lieu, avant que celles-ci ne retentissent sur les plus petits, en une cascade mortifère¹⁷⁵. La part de la France en la matière, après avoir décliné au cours des années soixante, se stabilise aux alentours de 5 %, c'est dire si la concurrence mondiale est forte dans ce secteur¹⁷⁶.

En 1978 trois grands chantiers sont en déficit : Dubigeon-Normandie, La Ciotat et les Constructions Navales et Industrielles de la Méditerranée (CNIM), dont le président-directeur-général déclarait alors : « Notre matelas

¹⁷⁴ « Les constructions navales dans l'histoire », *Revue d'histoire maritime*, n° 7, 2007, 296 p. Ce numéro, préfacé par Jean-Pierre Poussou, s'arrête cependant à 1914.

¹⁷⁵ Jean-Claude Joanny, « La construction navale française face à une concurrence mondiale accrue », *Problèmes économiques*, n° 1464, mars 1976, p. 3-8.

¹⁷⁶ Source : *L'Express*, 18 au 25 novembre 1978, p. 123.

de trésorerie est en outre suffisant pour traverser la crise, car depuis 1966, année où le groupe Herlicq a repris les chantiers de la Seyne alors en faillite, nous avons toujours fait des bénéfices. » (Cité par Joanny, art. cit., p. 5)¹⁷⁷.

Résultat : 550 millions de francs de pertes, couvertes à 90 % par l'assurance à l'exportation (la COFACE), la cause en étant la construction de deux propaniers invendus (Ibidem)¹⁷⁸.

L'intervention de l'État s'effectue à deux niveaux : celui de l'aide directe et celui du Fonds d'adaptation et de reconversion. La première modalité consiste en une garantie accordée pendant la construction du navire (près de 1 milliard de francs en 1975), et la seconde s'intègre dans les 3 milliards de 1978, à répartir entre la sidérurgie et la construction navale. Le désengagement de l'État est patent puisque son aide avant 1974 consistait en un apport à la prise d'option sur le navire, pouvant atteindre 25 % du coût de construction du bâtiment naval. Ceci concernant, bien entendu, les grands chantiers français. L'aide intéressant les chantiers plus modestes s'avère, quant à elle, beaucoup plus réduite (10 % seulement)¹⁷⁹. Il faut dire que les difficultés dont ils souffrent sont un repoussoir pour les deniers de l'État.

En effet, les trois spécialités où les petits chantiers excellent, à savoir la fabrication des bateaux de pêche, celle de vaisseaux de guerre et la construction de navires océanographiques, sont très fréquentés par la concurrence étrangère (Grèce, Brésil, Inde). L'État ne leur consacre que 33 millions de francs, à déduire du milliard plus haut cité. Dans ces conditions, il est à craindre de nouvelles défaillances¹⁸⁰. Et ce n'est pas le Groupement d'Intérêt Economique créé par 5 d'entre eux en 1976 qui empêchera ce mouvement. Le seul frein doit être recherché au niveau de l'emploi, le Ministre de l'équipement, Joël Le Theule, ayant déclaré : « Nous ne licencierons pas dans la construction navale en 1979 à la condition que le taux de commande corresponde à 500 000 tonnes (actuellement nous sommes à 300 000) ; mais à l'avenir le nombre d'emplois diminuera, par non-renouvellement. »¹⁸¹

Dès 1976 le nombre des licenciements avait augmenté à cause de structures trop anciennes et d'annulation de commandes¹⁸². L'aide de l'État est donc quelque peu équivoque : on laisse la situation se dégrader, tout en subventionnant une partie des pertes : « Si on laissait jouer les lois du marché dans un secteur comme la sidérurgie, on aurait des cascades de faillites qui risqueraient d'entraîner, en sus du chômage une dégradation du marché financier que l'État ne peut laisser s'instaurer sans rien faire. En résumé, certains secteurs à prise de risque trop lourds, certains secteurs où des retards impor-

¹⁷⁷ Voir aussi le rapport d'activité des CNIM, 1979, 32 p.

¹⁷⁸ Voir aussi le *Journal de la marine marchande et de la navigation aérienne*, 1980, vol. 62, p. 2419. Cette entreprise a toujours été en restructuration constante.

¹⁷⁹ *Journal de la marine marchande et de la navigation aérienne*, 1981, vol. 63, p. 2695.

¹⁸⁰ 8 petits chantiers ont fait faillite entre avril 1982 et mars 1983. *Journal de la marine marchande et de la navigation aérienne*, 1983, vol. 65, p. 1706.

¹⁸¹ Interview sur la radio France-Inter, 6 avril 1979.

¹⁸² Statistiques du travail, supplément au *Bulletin mensuel de statistique*, 1977, p. 55

tants se sont accumulés appellent l'intervention de l'État, mais il s'agit d'interventions marginales destinées à accélérer le mouvement du marché plus qu'à le freiner. C'est cela qu'il faut retenir : lorsqu'on a une surcapacité, la bonne politique ce n'est pas d'aider les entreprises à la conserver, mais c'est plutôt de les aider à désinvestir. »¹⁸³

La construction navale a donc cumulé deux inconvénients : être en première ligne face à la mondialisation du secteur, et avoir été soutenue à bout de bras par les pouvoirs publics dès 1959. Le coût global de ces aides serait à calculer, mais il doit atteindre plusieurs milliards de francs constants. La triste fin du paquebot *Le France* témoigne de cette double malédiction.

B. Le coût pour la collectivité

En ce qui concerne les défaillances juridiques d'entreprises, il faut se référer au passif privilégié (créances fiscales, parafiscales et salaires), qui représentent le plus souvent le premier poste du bilan qui est déposé. Si, grâce aux privilèges le recouvrement de l'avoir collectif s'effectue de meilleure façon que pour les créances ordinaires, il subsiste des pertes nettes. L'exemple de la Sécurité Sociale permet d'estimer celles-ci¹⁸⁴. En 1973, le pourcentage des cotisations non recouvrées par rapport aux cotisations effectivement liquidées était de 0,96 %. Il passe à 1,56 % en 1974 pour redescendre à 1,31 % puis 1,14 % en 1975 et 1976 ce qui semble peu important mais concerne des sommes cependant notables.

Par contre, si on étudie le coût total (licenciements inclus) supporté par le régime de l'AGS, on obtient un taux en constante baisse depuis 1974 (de 4,3 % cette année-là à 0,1 % en 1977)¹⁸⁵. Qu'est-ce que cela signifie ? Tout simplement qu'il y a eu un transfert, puisque sur la période 2,1 % des créances étaient irrécouvrables. L'État a supporté une ponction supplémentaire. Le coût par salarié, quant à lui (indemnités de licenciement comprises), s'élevait en moyenne à 7 420 F sur la même période allant de 1974 à 1977, soit pendant la première crise pétrolière et son amortissement par l'économie française. Il faut aussi noter que plus de 100 000 salariés étaient concernés par les défaillances d'entreprises en 1975 et 1976, contre seulement 50 000 en 1977, d'où un coût global moindre pour les finances publiques et donc pour l'impôt.

Que faut-il en conclure ? Fondamentalement, que les défaillances et les licenciements ne sont pas toujours irrémédiables. Il suffit d'étudier le tableau C proposé en annexe : dans ce mini-échantillon de 16 entreprises qui ont pu repartir après une défaillance et grâce à l'occupation (illégal) des locaux par

¹⁸³ Christian Stoffaës ([78], p. 10. Ce polytechnicien était alors conseiller du Ministre de l'Industrie. Cf. son livre *La grande menace industrielle*, Paris, Calmann-Lévy, 1978, 345 p.

¹⁸⁴ M. Bancarel, « La Sécurité sociale face à l'entreprise en difficulté », *Droit social*, op. cit., p. 51-61.

¹⁸⁵ *Droit social*, op. cit., p. 108-109.

les salariés, on assiste à un licenciement effectif final de 49,6 % du personnel de départ (avant défaillance). Ce qui veut dire que 50,4 % des LME qui seraient intervenus sans l'occupation des usines ont pu être évités par des plans sociaux plus favorables aux travailleurs.

D'ailleurs, la longueur du temps moyen d'occupation des locaux (3,06 mois) prouve les pesanteurs du système. Le fait qu'il s'agisse de firmes moyennes (11 ont moins de 500 salariés), explique l'attentisme étatique, mais pas le désintérêt apparent du patronal via le CNPF : « Le capital financier signifie en fait l'établissement du contrôle social sur la production. Mais il est socialisation sous une forme antagonique : le contrôle de la production sociale reste entre les mains d'une oligarchie. La lutte pour l'expropriation de cette oligarchie constitue la dernière phase de la lutte des classes entre bourgeoisie et prolétariat ([X], p. 493).

CONCLUSION DU QUATRIÈME CHAPITRE

N'y aurait-il pas quelque danger à tenir un discours théorique plutôt critique, puis à citer des exemples relevant de l'idéologie libérale ? Bien sûr, il aurait été plus conforme de traiter théoriquement du *coût collectif* des sorties d'entreprises et d'emplois, en reprenant les hypothèses marginalistes et en centrant notre critique sur une application bien précise comme le fait Raymond Courbis ([66]). Mais, ayant dès le départ inversé volontairement la démarche idéale qui part de la théorie pour aboutir aux faits, nous nous sommes contentés simplement d'un propos d'étape, en propos préalable à l'expérimentation qui doit être tentée, sur une période plus longue que les 12 ans que nous avons choisi. De plus, l'utilisation de ratios financiers devra remplacer la description des variations en volume des flux considérés.

Plus fondamentalement on peut se demander pourquoi l'intervention de l'État français est si ambiguë de nos jours ? Il apparaît clairement que le financement public s'est déplacé. Au désengagement récent dans le secteur public correspond depuis la fin des années soixante un soutien étatique accru aux entreprises privées. Mais il ne se déroule que dans la logique de réorganisation capitaliste de l'appareil productif, vers toujours plus de concentration et vers toujours plus d'avantages pour les actionnaires des grands groupes privés nationaux (voir le soutien de Jacques Chirac à Dassault Aviation par exemple).

En apportant des fonds neufs, l'État ambulancier introduit en apparence une contrainte supplémentaire (le droit de regard sur la stratégie des firmes). De fait il s'agit de la prise en charge collective des défaillances qui s'organise, par et pour les plus forts financièrement. C'est donc au niveau de la logique financière des relations entre les actionnaires et les PDG qu'il faut étudier ce mouvement de fond du capitalisme français.

Car la constitution de groupes de taille internationale n'obéit pas strictement à la politique industrielle suivie par l'État depuis la première crise

pétrolière, il y a adaptation mutuelle entre la concentration et la régulation¹⁸⁶. C'est pourquoi, dans un premier temps, il faudrait spécifier les problèmes de valorisation du capital financier en passant par les relations inter-groupes et intra-groupes. Alors, un second effort de recherche consisterait à produire une nouvelle typologie des firmes multinationales, des plus performantes aux plus menacées, une typologie qui viendrait étayer la théorisation proposée, par l'analyse sur échantillon.

La première crise pétrolière a donc fragilisé plusieurs grandes entreprises. La deuxième crise pétrolière qui arrive va condamner certaines d'entre elles à une faillite inévitable, puis une reprise par les banques ou un concurrent plus fort. Ce sera le cas de la filiale *International Harvester France*, qui disparaîtra en 1984 après quatre ans de crise majeure. Cette marque de tracteurs sera divisée en deux : l'une pour les italiens, l'autre pour les chinois.

¹⁸⁶ Dominique De La Martinière (Président de l'Institut de Développement Industriel), « Les structures industrielles », *Banque*, n° 381, février 1979, p. 155-158.

CONCLUSION DE LA SECONDE PARTIE

Pourquoi n'avoir retenu que ces deux grandes interprétations de nos deux flux complémentaires ? S'il est un peu simple d'avoir procédé de la sorte (le discours dominant contre le dominé), cela tient au caractère hautement polémique de tout discours sur les disparitions, qu'elles concernent les firmes ou les emplois. Pour nous, le critère principal de validation de toute approche économique reste la prise en compte d'une loi générale d'évolution. Car, s'il fallait seulement se limiter aux visions parcellaires des journalistes, la théorisation des économistes n'aurait plus lieu d'être.

Le troisième chapitre nous a confirmé dans l'idée selon laquelle les causes des disparitions, après défaillances ou renvois définitifs et fermetures d'usines, ne peuvent se diluer au niveau macro-économique, et resurgir transfigurées au plan sectoriel, comme le produit d'une fatalité irrémédiable. Et l'on centre l'analyse sur les entreprises marginales, pour mieux camoufler les problèmes financiers des firmes multinationales. A l'échec des premières correspond la stratégie de survie des secondes, par-delà les actions en coulisse ou les déclarations fracassantes des PDG, ces anti-cassandres.

Le quatrième chapitre était organisé autour de l'ambiguïté entre le profit et la contrainte de valorisation. La recherche du premier ne signifie pas l'affranchissement vis-à-vis de la seconde, et vaut quelquefois bien des déboires analytiques (prévoir une hausse quand une baisse survient !). Pour relancer le débat nous avons été amenés à relativiser implicitement l'importance de la dimension juridique des phénomènes étudiés. Car les transformations du système capitaliste adulte ne peuvent se réduire à une telle approche normative des choses où les conclusions ne sont jamais définitives, la jurisprudence pouvant se contredire et la doctrine se tromper. De même une vision purement économique, même teintée de sociologie, serait vaine. Il serait à cet égard abusif de penser l'évolution des valeurs socio-culturelles uniquement en termes de subventions, ou de dommages collatéraux et d'intérêts divergents.

Finalement, nous pouvons résumer le tout en posant deux conclusions en cette deuxième et dernière partie. D'une part le fait d'invoquer le rôle unique de la conjoncture ne peut suffire, hors théorisation préalable à la Lescure ou comme Schumpeter l'a tenté en 1939 pour la crise des années trente aux Etats-Unis d'Amérique¹⁸⁷.

D'autre part, il ne faut pas croire que brandir des icônes tirées de Marx peut être le but ultime de l'approche marxiste. Seule l'étude de la logique du capitalisme adulte et qui devient vieux importe, non en un déterminisme étroit, mais par l'élaboration permanente de concepts opératoires, validés sur des cas réels. L'effort de Paul Boccara en ce sens est louable car, en une dizaine d'années, il a mis au point des critères originaux de mesure effective de la gestion des firmes sous l'angle des concepts marxistes.

¹⁸⁷ J. Schumpeter, *Business cycles*, Harvard University Press, 1939, 2 volumes.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Une constante de la pensée non-critique consiste à changer de sujet, quand certains problèmes rédhibitoires l'amènent au seuil de la prise de conscience de ses propres contradictions logiques. Ainsi, quand les grandes défaillances juridiques d'entreprises mettent en question la notion même de propriété (revoilà Proudhon ?), ou quand l'ampleur des licenciements l'interpelle trop crûment, son penchant spontané consiste à invoquer la nécessité des créations nouvelles, au niveau des firmes comme à celui des emplois : le neuf va dévaloriser le vieux et le remplacer avec avantage certain.

Après avoir distillé un discours fataliste sur les disparitions, les tenants de cette philosophie toute libérale redécouvrent la valeur de l'entraide collective, faisant table rase des contraintes du système. Voir par exemple la demande de report fiscal d'un montant d'un milliard de dollars effectuée par la firme Chrysler auprès du gouvernement américain, en contrepartie de la non-fermeture d'unités de production à Détroit¹⁸⁸.

Les actions correctrices se muent en incitations spécifiques, destinées à promouvoir les nouvelles politiques publiques (de l'industrie, de l'emploi). De l'enjeu secondaire des créations nouvelles découle, selon nous, l'inadéquation des divers moyens publics mis en œuvre. Précisons l'évolution des premières, pour conclure dans le sens de la démographie des entreprises privées au sein du capitalisme adulte et mûr.

Les créations d'entreprises ont connu, depuis 1976, un regain d'intérêt tout particulier de la part du gouvernement Barre : un Prix annuel a été mis sur pied, un Salon de la création a vu le jour, et des primes (de 50 000 à 80 000 F) ont été distribuées. Or, les statistiques disponibles indiquent une baisse du taux de création entre 1967 (+ 3,5 %) et 1977 (+ 2 % seulement). Tandis que le solde créations moins disparitions progressait dans les trois dernières années : 1975 (+ 3 719 cas), 1976 (+ 6 726) et 1977 (+ 12 286)¹⁸⁹.

Pour la Caisse nationale des marchés de l'État, le taux minimum de renouvellement du parc d'entreprises est de 2 % environ. La carte B et le graphique A, qui sont présentés en annexe, montrent que pour les régions de l'Ouest et du Centre de la France le renouvellement est assuré, mais les rotations (nombre de défaillances sur nombre de créations) y sont peu importantes, signe d'une certaine stabilité du nombre d'entreprises en activité.

Par contre, dans les régions à fortes disparitions, on assiste à un double mouvement démographique : d'une part le Nord et l'Ile-de-France voient leur solde régresser, d'autre part la Basse Normandie fait preuve d'un fort dynamisme. Les quatre groupes qui sont repérés sur le graphique A correspondent aux cas suivants : Groupe I, non renouvellement du parc (taux inférieur ou égal à 2 %), Groupe II, renouvellement à l'identique (entre 1,2 et 2 %),

¹⁸⁸ *The Wall Street Journal*, 10 août 1979, p. 1.

¹⁸⁹ Source : AFRESCO (ou Association française de recherches et études statistiques commerciales), cité in [11]. Cet organisme a cessé ces statistiques en 1981.

Groupe III, renouvellement avec faible progression du parc (entre 2 et 3,3 %), et Groupe IV, forte progression du parc d'entreprises (plus de 3,3 %).

Un fait important est aussi à relever : les créations d'entreprises à capital élevé se font moins nombreuses au cours de la période de crise (1974-1979), ce mouvement s'accroissant tout particulièrement en 1978 ([n]). Ce qui confirme la caractéristique apparue de l'étude des défaillances : les grandes firmes sont freinées dans leur dynamisme propre quand leur écosystème de PME sur lequel elles s'appuient se délite. Il leur faut trouver une autre voie pour progresser : celle de la logique financière de constitution des groupes industrialo-financiers semble être une solution avec fusions bénéficiaires.

Concernant les PME qui sont les petits poissons gravitant autour des gros, la logique financière de création est le point le plus délicat, car les banquiers sont très attentifs à l'évaluation des plans d'affaires pour prêter le capital de départ ([k]). La cohérence du capital financier global lui impose de récupérer le capital défaillant pour en faire un capital ressuscité, plutôt que de se risquer en création *ex-nihilo* d'entreprises risquées. Cela est moins vrai quand le créateur est un ancien ingénieur ou cadre licencié qui demande à son ancienne firme une aide à la création d'une PME : ce phénomène s'appelle *l'essaimage* à partir de très grandes firmes¹⁹⁰.

Les créations d'emplois sont encore moins aisément repérables. On se contentera ici d'indications cursives, au niveau des cadres (APEC) et des branches (INSEE). L'Association pour l'emploi des cadres suit en effet, sur échantillons, l'évolution des licenciements et des embauches prévues par les entreprises. Au vu de quelques résultats, notre analyse factuelle des LME semble confirmée, car les prévisions de renvois dépassent les prévisions d'embauche, de 1976 à 1979¹⁹¹.

L'effet décalé de la première crise pétrolière a prorogé la morosité du marché de l'emploi des cadres, en particulier pour les jeunes diplômés à bac + 3 dans le système universitaire. Le secteur le moins dynamique reste la construction navale, dont l'indice de recrutement chute à - 67. Là encore les grandes entreprises de plus de 1 000 salariés sont les moins dynamiques, contrairement aux firmes moyennes, voire aux plus petites (moins de 50 salariés). La promotion interne des cadres déjà en place s'avère la meilleure solution d'attente, mais elle n'est possible que chez les grands employeurs.

Au niveau des branches il est assez remarquable qu'entre 1974 et 1977 seule ait créé des emplois nets l'Automobile. Toutes les autres branches stagnaient ou perdaient des emplois, annulant en trois ans les gains des années antérieures. Ce sont les branches produisant des biens de consommation qui réduisent le plus leurs emplois, près de 150 000 en trois ans. Les biens d'équi-

¹⁹⁰ Jacques Betherat, *L'essaimage, levier de la création d'entreprises, Rapport au Ministre du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle*, Paris, La Documentation française, 1989, 91 p.

¹⁹¹ Philippe Arnoux, « Emploi : les prévisions de l'APEC », *L'Express*, n° 1458, juin 1979, p. 113.68

pement et les biens intermédiaires reviennent à leur niveau de 1970 (source : [68]). En revanche, le solde entre les créations et les suppressions au niveau de toutes les branches redevient positif en 1977 : + 203 000 emplois, preuve que l'économie nationale a su digérer la première crise pétrolière.

Faut-il voir là l'action freinante des contraintes institutionnelles ? Peut-on croire que le seul blocage des licenciements en serait responsable ? Nous pensons plutôt que ce genre d'argumentation demeure trop partiel, que les grandes entreprises ont les moyens financiers et humains pour contrecarrer les restrictions légales et les autorisations préalables. Le fait est que ces firmes, précisément, ne s'adressent pas toujours au service de l'emploi, à savoir l'ANPE, peu soucieuses qu'elles sont en apparence d'économies externes pour leur GRH. Au contraire, si elles peuvent elles l'évitent, lui laissant les cas difficiles et organisant leurs propres réseaux d'embauche via des chasseurs de têtes pour les plus hauts cadres. D'où le manque d'efficacité de l'Agence nationale pour l'emploi, qui n'a pas les moyens de contrer cette tentative de marginalisation, dont elle fait les frais. L'ANPE se trouve alors réduite au rôle d'assistance passive que dénonçait déjà Jacques Rueff.

En somme, la politique de l'emploi reste largement tributaire des pratiques capitalistes, de même que l'on ne pourrait redresser une entreprise contre la volonté de ses propriétaires ([4], p. 187). Il est clair que l'ensemble des politiques mises en œuvre pour amortir l'effet des contradictions secondaires du système pose problème. Elles ne correspondent pas de façon univoque à une seule logique, comme le laisse entendre tout raisonnement en termes de « stades » du capitalisme. A l'opposé, l'apurement des dysfonctionnements ne peut se réduire à une gestion à vue de l'appareil productif.

La régulation démographique des flux de sortie du parc d'entreprise et du parc d'emplois ne se réduit pas à l'automatisme d'un *feed-back* salvateur, serait-il organique. Car les éléments qui en dépendraient alors seraient intrinsèquement dépourvus de toute conscience de classe. Dans le laboratoire secret dont parlait Marx, l'apprenti-sorcier communique aux objets qui l'entourent le pouvoir de rompre leur sujétion initiale. C'est pourquoi les seuls *sujets* du capitalisme adulte sont ceux qui permettent la claire compréhension de sa pérennité : la firme pour les économistes non critiques, le travailleur pour les écrivains marxistes.

L'étude d'un double aspect de la crise économique en France nous aura-t-elle permis de mieux cerner la mise en parallèle des défaillances d'entreprises et des licenciements économiques ? En fait, c'est bien à une recherche plus précise que nous voudrions tendre, en nous donnant les moyens d'entreprendre l'organisation statistique progressive souhaitable dans une ou deux thèses ultérieures sur ces sujets.

Aux moyens matériels employés par les auteurs du discours dominant, il faut opposer le démenti flagrant que constitue la logique de réorganisation permanente du capital et du travail. Alors les disparitions de firmes en sont la trace, et le désordre apparent reprend son sens téléologique : la perpétuation

de l'état existant d'inégalités entre firmes et entre classes sociales.

En dénonçant les croyances qui interfèrent avec les formalisations issues de réflexions théoriques diverses, nous retrouvons l'idée d'immanence, teintée de fatalisme. Car, depuis plus d'un siècle on retrouve cet invariant : en posant le capitalisme comme le seul système viable, le biologisme ambiant reflète, sous ses plus beaux atours, les méfaits d'un pessimisme rationalisé.

Honoré de Balzac a magnifiquement compris cette logique dans une phrase prémonitoire de son *César Birotteau* : « Ce midi de la vie, où les forces vives s'équilibrent et se produisent dans tout leur éclat, est non seulement commun aux êtres organisés, mais encore aux cités, aux nations, aux idées, aux institutions, aux commerces, aux entreprises, qui, semblables aux races nobles et aux dynasties, naissent, s'élèvent et tombent. D'où vient la vigueur avec laquelle ce thème de croissance et de décroissance s'applique à tout ce qui s'organise ici-bas ? Car la mort elle-même a, dans les temps de fléau, son progrès, son ralentissement, sa recrudescence et son sommeil. Notre globe lui-même est peut-être une fusée un peu plus durable que les autres. » ([9], p. 78).

*

ANNEXES

Tableau A. La part des capitaux propres dans le passif des faillites en 1978.

<i>Groupe 1 : Part inférieure à 20 %</i>		<i>Groupe 2 : Part entre 20 et 25 %</i>	
Construction navale	13,2	Industrie de l'ameublement	20,5
Bâtiment, gros œuvre	13,4	Industrie de l'habillement	20,8
Travaux publics	14,3	Construction automobile	20,8
Bâtiment, second œuvre	15,2	Industrie d'équipement général	20,9
Construction aéronautique	15,3	Industrie de la chaussure	21,0
<i>Groupe 4 : Part supérieure à 30 %</i>		<i>Groupe 3 : Part entre 25 et 30 %</i>	
Extraction de minerai de fer		Matériel de levage	21,8
Petit équipement	30,0	Jeux et jouets	22,0
Parachimie	30,7	Machines spécialisées	22,6
Maroquinerie	31,1	Construction électrique	22,7
Apprêts de pelleterie	31,1	Bien de consommation	22,9
Caoutchouc et amiante	31,3	Industries diverses	23,5
Biens intermédiaires	31,3	Industries alimentaires	23,7
Fonderie	31,5	Travail des grains	23,7
1 ^{ère} transformation des métaux (fer)	32,3	Industrie laitière	24,8
Chimie	33,6	<i>Groupe 3 : Part entre 25 et 30 %</i>	
1 ^{ère} transformation (non ferreux)	33,7	Précision, horlogerie, optique	25,1
Corps gras	33,8	Activités de sous-traitance	25,2
Industrie de la laine	34,5	Industrie de la soierie	25,4
Industrie du jute	35,6	Machines-outils	25,6
Industries textiles annexes	36,0	Machinisme agricole	25,8
Extraction (métaux non ferreux)	37,2	Matériaux de construction	25,9
Industrie du coton	38,5	Bonneterie	26,5
	41,0	Articles de bureau	26,8
		Industrie du papier-carton	29,0
		Industrie du verre	29,5

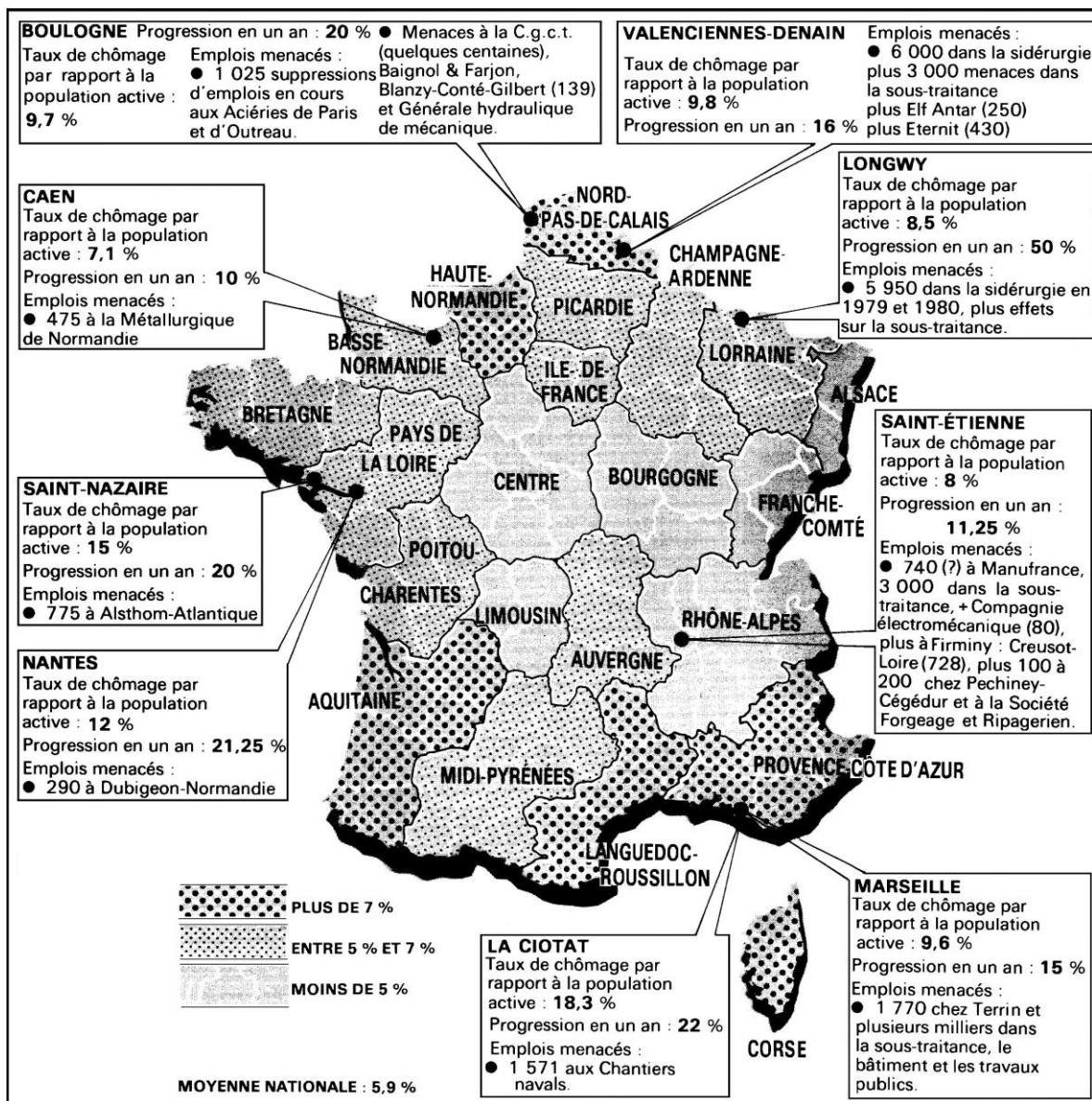
Source : CNME, *BIE*, n° 78, p. 13.

Tableau B. Liste des ratios financiers concernant les firmes industrielles.

<i>Caractéristiques économiques</i>			<i>Rentabilité</i>		
A1	Valeur ajoutée/Production	%	C1	RBE avant frais généraux/Ventes	%
A2	Production/Effectifs	MF	C2	RBE après frais généraux/Ventes	%
A3	Valeur ajoutée/Effectifs	MF	C3	Résultat net d'exploitation/Ventes	%
A4	VA/IBE	%	C4	Résultat net avant impôt/Capitaux propres	%
A5	Frais de personnel/VA	%			
<i>Structure financière</i>			<i>Gestion</i>		
B1	Capitaux permanents/VIN	%	D1	Ventes/Capitaux propres	%
B2	Fonds de roulement net/AC	%	D2	DAP/VA	%
B3	Capitaux propres/CP	%	D3	DAP + Résultat comptable/DF+	%
B4	Amortissements/IBE	%	D4	DF x 360/Achats + TFSE	N _j
			D5	Créances clients/Ventes	N _j

Source : CNME, *BIE*, n° 81. VA = valeur ajoutée ; RBE = Résultat brut d'exploitation ; VIN = Valeurs immobilisées nettes ; AC = Actif circulant ; CP = Capitaux permanents ; IBE = Immobilisations brutes d'exploitation ; DAP = Dotations aux amortissements et aux provisions ; DF+ = Dettes financières à + d'un an ; DF = Dettes fournisseurs exploitation ; TFSE = Travaux fournitures services extérieurs.

Carte A. La dynamique du chômage en 1977-1978 et les emplois menacés.



La carte du chômage en décembre 1978 : taux par rapport à la population active. Et les neuf centres industriels les plus touchés : les « records » appartiennent à La Ciotat (18,3 %) et à Saint-Nazaire (15 %). Ces derniers chiffres ont été communiqués par les municipalités ou par les Chambres de commerce et d'industrie.

Source : *L'Express*, 17 au 23 février 1979.

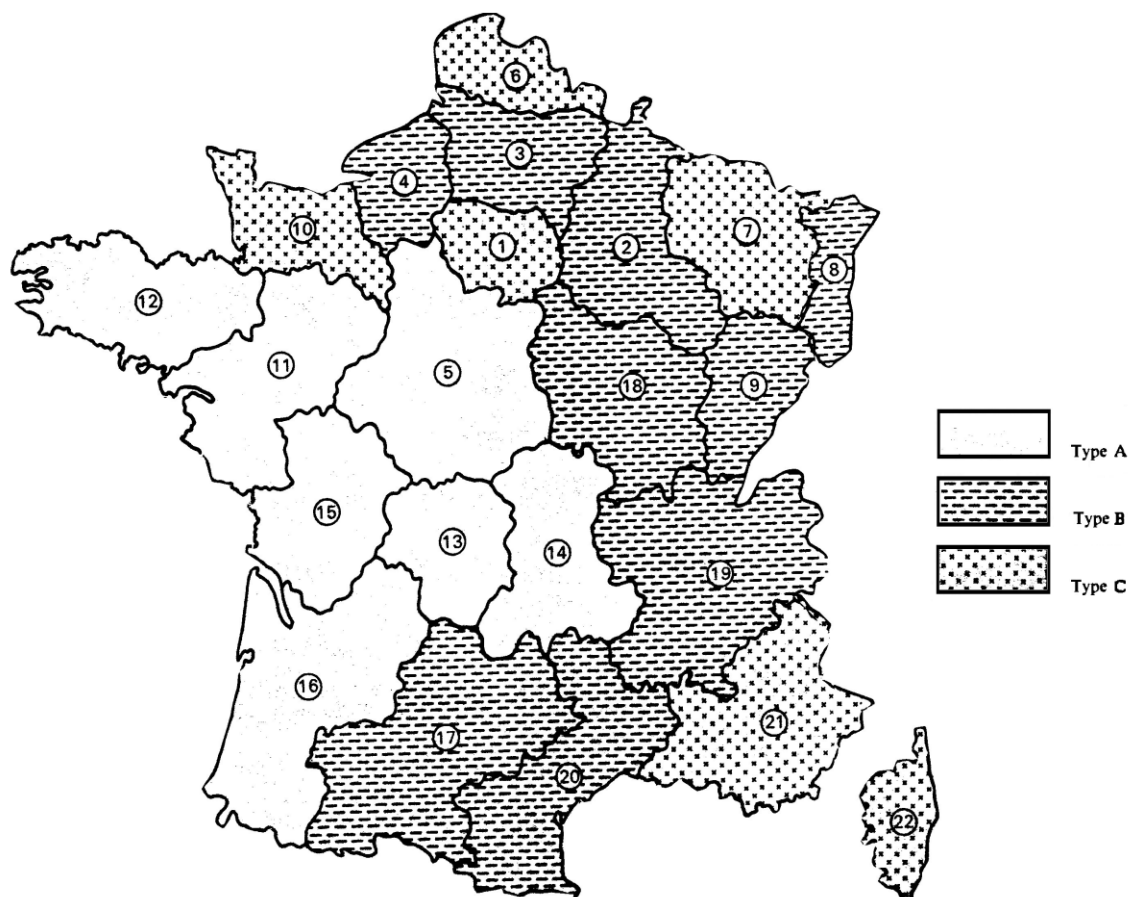
Tableau C. Redémarrages d'entreprises défailtantes, après occupation d'usine.

Entreprise (Ville, département)	Secteur	Durée du conflit (mois)	Variation de l'emploi	
			Avant	Après
Aloa Marine (Cannes, 06)	Bateaux de plaisance	13	250	93
Big Chief (Paris, 75)	Habillement	2	1 000	1 000
Buchillon Knopf (Annemasse, 74)	Métaux	6	238	40
CTA* (Orthez, 64)	Métaux	5	350	120
Everwear (Saint-Quentin, 02)	Textile	4	200	81
Fantasia (Lyon, 69)	Cuirs	11	300	100
Griffet (Marseille, 13)	Grues	20	400	50
Impr. de France (Choisy le Roi, 94)	Livre, édition	12	110	19
Jaouen (Combrit, 22)	Salaisons	5	130	130
La Tarbaise (Castres, 81)	Textile	6	140	50
Manuest (Châtenois, 88)	Meuble	3	560	200
Perrier (Cholet, 49)	Bois	3	500	130
Piron (Bretoncelles, 61)	Métaux	13	86	20
Sotracomet (Mézières les Metz, 57)	Charpentes métal.	7	600	250
TFR** (Annonay, 07)	Cuirs	13	490	130
Titan Coder (Marseille, 13)	Matériel transport	6	2 290	1 440
Total (Moyennes)	16	129 (8,1 mois)	7 644 (478)	3 853 (241)

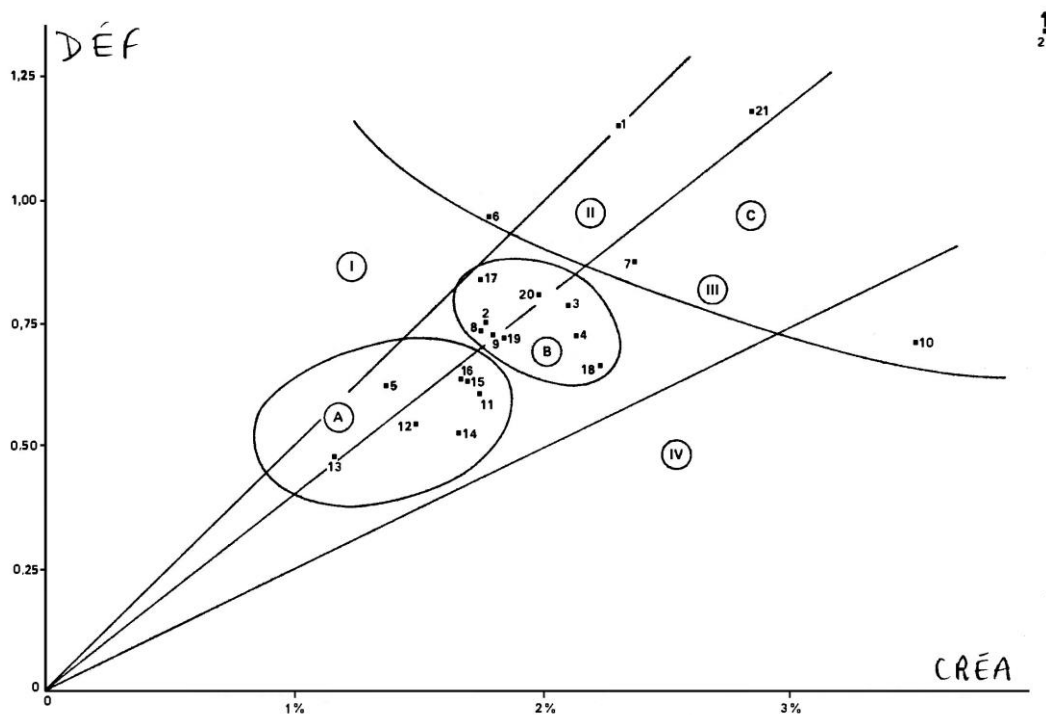
Source : [42], p. 15. * CTA = Chaudronneries et Tuyauteries d'Aquitaine ; ** : TFR = Tanneries Françaises Réunies.¹⁹²

¹⁹² Bernard Ganne, *Gens du cuir, gens du papier : transformations d'Annonay depuis les années 1920*, Paris, Editions du CNRS, 1983, 240 p.

Carte B. Le renouvellement du parc d'entreprises en 1977.



Graphique A. Le rapport défaillances/créations d'entreprises en 1977.



Source : [m].

Tableau D. Les suspensions provisoires des poursuites (1968-1979).

Critère	Nombre	% des saisines	% des suspensions prononcées	% des plans acceptés
Nombre total de saisines	595	100,0		
Suspensions prononcées	445	74,8	100,0	
Acceptations de plans d'apurement du passif	266	44,7	59,8	100,0
Echecs en cours d'exécution du plan	85	14,3	19,1	32,0
Plans terminés	90	15,1	20,2	33,8
Plans en cours d'exécution au 31 décembre 1979	91	15,3	20,4	34,2

Source : CNME, « La suspension provisoire des poursuites : un bilan », *BIE*, n° 87, 2^e trimestre 1980, p. 9. Nous avons précisé les chiffres après la virgule.

Tableau E. Comparaison de l'efficacité des procédures collectives à Paris.

Critère	Suspension provisoire des poursuites (%)	Règlement judiciaire (%)
1. Jugements déclaratifs	100	100
2. Approbation de la procédure	60	25
3. Succès de la procédure idoine	30	13
(2) / (1)	60	25
(3) / (2)	50	52*
(3) / (1)	30	13

Source : CNME, « La suspension provisoire des poursuites : un bilan », *BIE*, n° 87, 2^e trimestre 1980, p. 10. * Le tableau original indique 50 %, nous rectifions à 52 %.

Tableau F. Les secteurs ayant bénéficié de la SPP en France (1968-1977).

Secteur	Nombre	Pourcentage
Première transformation des métaux	27	11,9
Industries textiles	25	11,0
Commerce	22	9,7
Industries agricoles et alimentaires	20	8,8
Bâtiment - travaux publics	17	7,5
Machines et appareils mécaniques	15	6,6
Construction électrique	14	6,1
Construction navale et aéronautique	14	6,1
Industries du bois	14	6,1
Industries chimiques et caoutchouc	12	5,3
Industries du cuir	10	4,4
Presse - édition	10	4,4
Papiers et cartons	8	3,5
Matériaux de construction et céramique	6	2,6
Gaz naturel et produits pétroliers	4	1,7
Minerai de fer et produits de la sidérurgie	1	0,4
Construction automobile	1	0,4
Minerais et métaux non ferreux	1	0,4
Autres secteurs	7	3,1
Total	228	100 %

Source : CNME, « La suspension provisoire des poursuites : un bilan », *BIE*, n° 87, 2^e trimestre 1980, p. 14. Nous avons recalculé le nombre à partir du pourcentage fourni. Le total de l'original (226 SPP) a été rectifié à 228 pour avoir le bon résultat. Il doit s'agir d'une faute de frappe sur le document de la CNME.

Tableau G. La répartition par taille d'entreprises des SPP en France (1968-1977).

Tranche d'effectifs	Nombre	Pourcentage
Inférieur à 50 salariés	16	7,0
Entre 51 et 100 salariés	48	21,0
Entre 101 et 200	52	23,0
Entre 201 et 300	34	15,0
Entre 301 et 400	41	18,0
Entre 401 et 500	2	0,7
Entre 501 et 600	7	3,1
Entre 601 et 700	10	4,6
Entre 701 et 800	2	0,7
Entre 801 et 900	2	0,7
Entre 901 et 1 000	3	1,5
Entre 1 001 et 2 000	2	0,7
Entre 2 001 et 3 000	2	0,7
Entre 3 001 et 5 000	2	0,7
Supérieur à 5000	2	0,7
Taille non indiquée	3	1,9
Total	228	100 %

Source : CNME, « La suspension provisoire des poursuites : un bilan », *BIE*, n° 87, 2^e trimestre 1980, p. 15. Nous sommes repartis des 228 cas du tableau précédent.

Tableau H. La répartition régionale des SPP selon les tribunaux compétents (1968-1979).

Ville	Nombre	Pronon- cées	Plans acceptés	Plans terminés	Plans en cours	Echecs des plans
Bordeaux	25	11	6	1	1	4
Lille	73	54	36	16	8	11
Limoges	30	26	13	3	6	4
Lyon	36	29	10	4	7	10
Marseille	47	30	18	6	4	8
Nancy	59	41	28	6	15	7
Paris	165	132	70	22	38	10
Rennes	67	60	36	14	7	15
Strasbourg	29	17	12	6	2	4
Toulouse	61	45	27	12	3	12
Total	592	445	256	90	91	85

Source : CNME, « La suspension provisoire des poursuites : un bilan », *BIE*, n° 87, 2^e trimestre 1980, p. 16-27. Le total général a été calculé par nous. On constate quelques petits écarts avec le tableau D : 592 SPP au lieu de 595 ; 256 Plans acceptés au lieu de 266.

Tableau I. Les défaillances d'entreprises en France selon la forme de jugement (1978-1979).

Forme	1978		1979		Différence
	Nombre	%	Nombre	%	
RJ	4 343	25,7	5 632	34,8	+ 1 289
LDB	11 801	74,3	10 537	65,2	- 1 264
Total	16 144	100,00	16 169	100,00	+ 25

Sources : CNME, *BIE*, n° 81, 4^e trimestre 1978, p. 5, *BIE*, n° 85, 4^e trimestre 1979, p. 5.

Tableau J. Les défaillances d'entreprises en France selon la forme juridique (1978-1979).

Forme	1978		1979		Différence
	Nombre	%	Nombre	%	
Personnelles	7 912	49,01	8 048	49,77	+ 136
SARL	5 853	36,25	6 215	38,44	+ 362
SA	2 224	13,78	1 853	11,46	-371
SCS	3	0,02	0	0,00	-3
SNC	78	0,48	48	0,003	-30
SC-SCI	74	0,46	5	0,0003	-69
Total	16 144	100,00	16 169	100,00	+ 25

Sources : CNME, *BIE*, n° 81, 4^e trimestre 1978, p. 5, *BIE*, n° 85, 4^e trimestre 1979, p. 4.

Tableau K. Les défaillances d'entreprises selon le capital social (1978-1979)

Forme	1978		1979		Différence
	Nombre	%	Nombre	%	
Non précisé	8 566	53,00	9 373	57,97	+ 807
Inf. à 20 KF	3 522	21,83	3 370	20,84	-152
21 à 50	945	5,86	837	5,18	-108
51 à 100	1 210	7,50	1 020	6,31	-190
101 à 200	669	4,15	572	3,54	-97
201 à 500	590	3,66	499	3,09	-91
501 à 1 000	292	1,82	229	1,42	-63
Sup. à 1 000	350	2,18	269	1,66	-81
Total	16 144	100,00	16 169	100,00	+ 25

Sources : CNME, *BIE*, n° 81, 4^e trimestre 1978, p. 5, *BIE*, n° 85, 4^e trimestre 1979, p. 4.
Nous avons rectifié les 8 556 de « non précisé » de 1978 en 8 566 pour rétablir le tableau.

Tableau L. Les défaillances d'entreprises françaises selon les principaux secteurs (1978-1979)

Secteurs	1978	1979	Différence
<i>Primaires</i>	154	185	+ 31
Agriculture	97	130	+ 33
Sylviculture et exploitation forestière	30	42	+ 12
Pêche	15	8	-7
Autres	12	5	-7
<i>Industries</i>	6 505	6 209	-296
Bâtiment + génie civil et agricole	3 706	3 909	+ 202
Travail des métaux	371	337	-34
Habillement	381	280	-101

Imprimerie, presse, édition	368	431	+ 63
Ameublement	179	171	-8
Textile	163	80	-83
Equipement industriel	164	118	-46
Industries diverses	116	91	-25
Construction automobile	108	38	-70
Travail mécanique du bois	106	89	-17
Matériaux de construction et céramique	76	68	-8
Instruments et matériels de précision	71	49	-22
Fabrication de matériel électrique	63	47	-16
Fabrication de matériel électronique	61	33	-28
Transformation des matières plastiques	60	44	-16
<i>Commerces</i>	<i>5 683</i>	<i>5 991</i>	<i>+ 308</i>
Détail non alimentaire spécialisé	2 234	2 374	+ 140
Détail alimentaire de proximité ou spécialité	870	863	-7
Commerce de gros industriel	352	574	+ 222
Commerce de gros non alimentaire	328	279	-49
Boulangeries, pâtisseries	158	182	+ 24
Indéterminés	763*	628	-135
<i>Services</i>	<i>3 802</i>	<i>3 784</i>	<i>-18</i>
Hôtels, cafés, restaurants	1 523	1 683	+ 160
Activités d'études et de conseil	574	578	+ 4
Transports routiers	518	532	+ 14
Promoteurs et sociétés immobilières	304	237	-67
Services récréatifs, culturels et sportifs	151	101	-50
Total	16 144	16 169	+ 25

Sources : CNME, *BIE*, n° 85, 4^e trimestre 1979, p. 2 et p. 13-14 (pour les totaux). * = recalculé par nous à partir des écarts sur totaux intersectoriels.

Tableau M. L'évolution régionale des défaillances françaises (1978-1979).

Régions	1978	1979	Différence en %
1. Ile-de-France	4 713	4 539	-3,6
2. Champagne-Ardennes	367	355	-3,2
3. Picardie	287	347	+ 20,9
4. Haute-Normandie	390	369	-5,3
5. Centre	586	562	-4,0
6. Nord	903	875	-3,1
7. Lorraine	487	510	+ 4,7
8. Alsace	331	376	+ 13,5
9. Franche-Comté	257	214	-16,7
10. Basse-Normandie	369	342	-7,3
11. Pays de la Loire	692	610	-11,5
12. Bretagne	497	511	+ 2,8
13. Limousin	144	134	-6,9
14. Auvergne	259	260	+ 0,3
15. Poitou-Charentes	386	375	-2,8
16. Aquitaine	754	781	+ 3,5
17. Midi-Pyrénées	630	649	+ 3,0
18. Bourgogne	392	420	+ 7,1
19. Rhône-Alpes	1 334	1 373	+ 2,9

20. Languedoc-Roussillon	633	670	+ 5,8
21. Provence-Côte d'Azur	1 675	1 808	+ 7,9
22. Corse	58	87	+ 50,0
Total	16 144	16 169	+ 0,2

Sources : CNME, *BIE*, n° 85, 4^e trimestre 1979, p. 3.

Tableau N. Le chômage recensé en France selon le genre de 1968 à 1980.

Début d'année	Total		Hommes		Femmes	
	Nombre	Taux	Nombre	Taux	Nombre	Taux
1968	560	2,7	236	1,7	324	4,5
1974	673	3,0	250	1,8	423	5,1
1980	1 525	6,5	628	4,4	897	9,6

Source : Cl. Thélot et Olivier Marchand, *Le travail en France, 1800-2000*, Paris, Nathan, 1997, p. 77. Taux = pourcentage de la population active au chômage. Total = en milliers.

Tableau O. Le salaire nominal, les prix, le salaire réel et le coût du travail ouvrier de 1969 à 1979.

Année	Salaire annuel 1	Indice de prix	Salaire annuel 2	Salaire mensuel	Coût annuel	Coût horaire
1969	11 492	184,5	62 294	5 191	90 096	46,2
1970	12 571	194,3	64 689	5 391	93 560	48,5
1973	17 421	233,6	74 589	6 216	109 149	58,4
1976	26 919	326,7	82 401	6 867	124 974	69,7
1979	36 332	431,3	84 243	7 020	133 182	76,4

Source : Cl. Thélot et Olivier Marchand, *Le travail en France, 1800-2000*, Paris, Nathan, 1997, p. 241. Salaire annuel 1 = en francs courants ; Salaire annuel 2 = en francs 1995. Indice de prix = base 100 en 1995 ; Autres rubriques = en francs 1995.

Tableau P. La structure sociale de la population active de 1968 à 1982 (%).

Année	Agriculteurs exploitants	Salariés Agricoles	Patrons	Professions Libérales	Cadres + employés	Cadres
1968	9,0	2,1	7,3	0,5	24,1	10,7
1975	5,4	1,2	5,7	0,6	28,3	13,3
1982	4,2	0,9	5,2	0,6	31,2	14,2

Source : D'après Cl. Thélot et Olivier Marchand, *Le travail en France, 1800-2000*, Paris, Nathan, 1997, p. 236 Nous avons recalculé le total général et trouvé d'autres chiffres, d'où nos taux, différents de ceux des auteurs.

Tableau Q. La structure sociale de la population active de 1968 à 1982, suite (%)

Année	Employés	Ouvriers	Domes-tiques	Armée + Police	Clergé	Total
1968	13,4	28,1	1,9	2,4	0,5	100 %
1975	15,1	26,6	1,3	2,1	0,4	100 %
1982	16,9	23,9	0,9	1,8	0,2	100 %

Source : D'après Cl. Thélot et Olivier Marchand, *Le travail en France, 1800-2000*, Paris, Nathan, 1997, p. 236. Les effectifs totaux recalculés : 27 183 (1968), 30 806 (1975), et 34 576 (1982).

Tableau R. Le taux d'activité (population active sur population) en %.

Début d'année	Ensemble	10 ans et plus	15 ans et plus	En âge de travailler	15 à 64 ans
1968	41,9	50,4	56,0	58,3	67,3
1974	42,5	50,7	56,2	65,1	68,1
1980	43,8	51,2	56,5	66,0	68,9

Source : Cl. Thélot et Olivier Marchand, *Le travail en France, 1800-2000*, Paris, Nathan, 1997, p. 224.

Tableau S. L'âge des dirigeants selon la forme juridique des sociétés industrielles en 1978 (%)

Type	Inf. à 30 ans	+ de 30 ans	+ de 40 ans	+ de 50 ans	+ de 60 ans	Total
SA	1	17	48	23	11	100 %
SARL	16*	36	28	11	9	100 %

Source : CNME, « Croissance et disparition des sociétés industrielles françaises », BIE, n° 84, 3^e trimestre 1979, p. 67. SA= sociétés anonymes ; SARL = sociétés à responsabilité limitée. * : dont 1 % de non précisé.

Tableau T. La répartition des cessations de sociétés en pourcentage (1969-1978)

Type	SA	SARL	Total
Cessations volontaires	54	66	64
Cessations judiciaires	46	34	36
<i>Règlements judiciaires</i>	<i>38</i>	<i>16</i>	<i>27*</i>
<i>Liquidations des biens</i>	<i>12</i>	<i>18</i>	<i>9*</i>
Total	100 %	100 %	100 % (n = 97)

Source : CNME, « Croissance et disparition des sociétés industrielles françaises », BIE, n° 84, 3^e trimestre 1979, p. 77. * : nos estimations.

Tableau U. Le sort du fonds de commerce après la cessation d'activité.

Type	SA	SARL	Total
Vente	12,5	1,0	4,0
Apport en société	12,5	9,0	9,0
Disparition	73,0*	89,0	84,0
Fin de la location-gérance	2,0	1,0	3,0
Total	100 %	100 %	100 %

Source : CNME, « Croissance et disparition des sociétés industrielles françaises », BIE, n° 84, 3^e trimestre 1979, p. 87. * : nous avons réintégré les 6 % manquant dans disparition.

Tableau V. La part des différentes énergies primaires consommées en France (1965-1975)

Année	Charbon	Gaz	Pétrole	Electricité	Total
1965	41,0	4,6	44,9	9,5	100
1970	25,8	6,2	58,9	9,1	100
1973	20,1*	8,6	64,0	7,3	100
1974	18,1*	9,1	63,8	9,0	100
1975	16,6	10,6	62,1	10,7	100
Moyenne	24,32	7,82	58,74	9,12	100 %

Source : INSEE, *Tableaux de l'économie française*, 1978, p. 99. * : rectifié par nous.

Tableau W. Le chômage par catégories socio-professionnelles (1968-1979).

Catégorie	1968	1974	1976	1977	1978	1979
Agriculteurs exploitants	0,6	0,5	0,3	0,9	0,4	0,3
Salariés agricoles	1,8	1,6	1,6	1,5	1,0	1,3
Patrons (industrie et commerce)	3,6	2,9	1,6	2,8	1,6	1,8
Professions libérales (+ cadres supérieurs)	2,3	3,5	3,1	3,7	3,0	2,7
Cadres moyens	7,8	8,4	10,4	8,8	8,0	6,7
Employés	18,6	25,0	25,8	23,8	19,1	19,1
Ouvriers	54,1	44,3	45,4	45,3	40,1	40,6
Personnels de service	10,2	12,7	10,9	12,2	9,7	10,1
Autres	1,0	1,1	0,9	1,0	0,9	0,8
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : INSEE, *Tableaux de l'économie française*, 1976, 1978, 1979 et 1980, in rubrique 6.5. Données relevées au mois de mars.

Tableau X. L'évolution du budget du Ministère du Travail (1976-1979).

Année	Fonctionnement	Equipement	Total	ADP
1976	6,87	0,20	7,07	0,19
1977	8,31	0,19	8,50	0,20
1978	6,74	0,19	8,93	0,18
1979	9,48	0,19	9,67	0,20
Moyenne	7,85	0,19	8,54	0,19

Source : INSEE, *Tableaux de l'économie française*, 1976, 1978, 1979 et 1980, in rubrique 18.3. En milliards de francs courants. ADP = Autorisations de programme.

Tableau Y. La démographie des firmes industrielles de + de 10 salariés (1980).

Secteur	Parc 1980	Taux de créations	Taux de défaillances
Production de minéraux divers	82	3,7	1,2
Production de matériaux de construction	2 043	8,2	7,1
Industrie du verre	240	15,8	15,8
Industrie chimique de base	391	17,4	11,5
Parachimie	737	8,6	6,4
Industrie pharmaceutique	325	4,6	2,8
Fonderie	481	1,5	9,8
Travaux des métaux	5 443	14,0	10,1
Fabrication de machines agricoles	403	8,7	6,7
Fabrication de machines-outils	585	9,1	10,8
Production d'équipement industriel	2 589	9,5	7,4
Fabrication de matériel de manutention	519	9,3	6,0
Fabrication de machines de bureau	44	31,8	27,3
Fabrication de matériel électrique	917	15,7	8,7
Fabrication de matériel électronique	1 019	17,0	9,4
Fabrication d'équipement ménager	118	22,9	20,3
Construction de véhicules automobiles	851	9,3	7,1
Construction navale	129	15,5	18,6
Construction aéronautique	91	6,6	8,8
Fabrication d'instruments de précision	771	9,2	5,8
Travail du grain	8	275,0	237,5

Fabrication de produits alimentaires divers	60	96,7	85,0
Fibres artificielles et synthétiques	8	12,5	25,0
Industrie textile	2 555	4,5	5,9
Industrie du cuir	633	7,4	6,0
Industrie de la chaussure	567	6,4	5,8
Industrie de l'habillement	3 271	18,9	12,9
Travail mécanique du bois	1 216	11,9	28,2
Industrie de l'ameublement	1 456	22,9	19,0
Industrie du papier et du carton	842	4,6	4,9
Imprimerie, presse, édition	2 898	45,5	16,4
Industrie du caoutchouc	284	3,5	5,6
Transformation des matières plastiques	1 205	6,5	6,1
Industries diverses	1 316	16,1	12,7
Total de l'industrie au sens strict	34 097	14,9	10,7

Sources : « La concentration dans l'industrie de 1974 à 1980 », *Traits fondamentaux du système industriel français*, n° 26, p. 30-38 ; CEPME (créations et défaillances).

Tableau Z. Les trois plus grandes faillites de la crise et leurs licenciements.

Critère	BOUSSAC	LIP	MANUFRANCE
Age de la firme	67 ans	106 ans	94 ans
Durée du conflit	3 ans	9 mois	2 ans
Date de la faillite	1978	Avril 1973	1979
Licenciements (Pourcentage)	12 000 sur 20 000 60 %	480 sur 1 200 40 %	1 300 sur 2 500 52 %
Capital social	13 MF	10 MF	66 MF

Sources : notre bibliographie. MF = millions de francs de l'époque. La faillite de Terrin en 1978 fit perdre à la région de La Ciotat environ 5 000 emplois (*L'Express*, 1982, partie 4, p. 35).

BIBLIOGRAPHIE

Nous avons procédé à un numérotage imbriqué, l'introduction et la conclusion étant référencées en lettres minuscules, le corps du texte en chiffres arabes et l'ensemble des ouvrages généraux en chiffres romains. A partir du numéro XVII, il s'agit des rajouts de la seconde édition de 2021.

II.1. Au fil du texte

1°) Introduction

- a - ACSES, « La crise en France, rapport de la commission II », *Colloque sur la crise mondiale*, Université Paris VIII, juin 1975.
- b - ATTALI, J., « La croissance économique », *Organum de l'Encyclopædia Universalis*, Paris, p. 153-164.
- c - BARRERE, Ch., « Matériaux pour le développement des concepts de crise et de régulation », *Issues*, n° 1, 4^e trimestre 1978, p. 81-150.
- d - BERTRAND, H., « La croissance française analysée en sections productives (1950-74) », *Statistiques et Etudes Financières*, n° 35, 1978, p. 3-36.
- e - BROCHIER, H., « Réalités et illusions dans la régulation étatique de l'activité économique », *Problèmes économiques*, n° 1522, mai 1977, p. 7-14.
- f - CHIAVELLI, A. et RAINELLI, M., « Uniformisation des taux de profit et hypothèse sectorielle », *Actualité économique*, n° 3, juillet-septembre 1977, p. 351-369.
- g - CLAUDE, H., « Crise générale, crise structurelle et crise cyclique en 1975 ? » *La Pensée*, n° 183, octobre 1975, p. 41-52.
- h - DUHARCOURT, P., « Les théories économiques à l'épreuve des faits : un point de vue marxiste », *Problèmes économiques*, n° 1620, avril 1979, p. 2-9.
- i - GILLARD, L., « Premier bilan d'une recherche économique sur la méso-analyse » *Revue économique*, vol. 26, n° 3, mai 1975, p. 478-516.
- j - GUIBERT, B., « L'enjeu de la crise », *Les Temps Modernes*, n° 345, avril 1975, p. 1285-1338.

2°) Chapitre I

- 1 - AGLIETTA, M., *Régulation et crise du capitalisme*, Paris, Calmann-Lévy, 1976.
- 2 - ALBERT, J. et VIALET, L., « Les défaillances d'entreprises depuis dix ans : un tournant en 1974 », *Economie et Statistique*, n° 95, décembre 1977, p. 33-41.
- 3 - ARGENSON, J., *Règlement judiciaire, liquidation des biens et faillite : traité et formulaire*, Paris, Librairies Techniques, tome 1^{er}, 1973.

- 4 - BEAUCOURT, C., *Stratégies de l'entreprise en difficulté*, Paris, Les Editions d'Organisation, 1978.
- 5 - BERGER, P., « Inflation et coût de l'endettement », *Le Monde*, 24 avril 1979, p. 23-24.
- 6 - BORELLY, R., *Les disparités sectorielles des taux de profit*, Grenoble, PUG, 1975.
- 7 - CARRÉ, J.-J. dir., *La croissance française*, Paris, Le Seuil, 1972.
- 8 - CNME, « Capitaux propres et structures de passif dans l'industrie », *Bulletin d'information économique*, n° 78, 1^{er} trimestre 1978, p. 1-44.
- 9 - BALZAC, H. de, *César Birotteau*, Paris, Presses Pocket, 1977.
- 10 - DÉFOSSÉ, G., *La gestion financière des entreprises*, Paris, PUF, 1974.
- 11 - DELOROZOY, R., « L'évolution des défaillances et créations d'entreprises », *Problèmes économiques*, n° 1583, juillet 1978, p. 17-22.
- 12 - WOOT, Ph. De, « L'entreprise en soi et pour soi : un non-sens au XX^e siècle », *Cahiers français*, n° 180, mars-avril 1977, p. 39-40.
- 13 - EVGRAFOFF, B., « Les fonctions de l'entreprise », *Cahiers français*, n° 180, mars-avril 1977, p. 13-14.
- 14 - GOFFIN, R., *L'autofinancement des entreprises*, Paris, Sirey, 1968.
- 15 - LEBRATY, J., « Evolution de la théorie de l'entreprise. Sa signification, ses implications », *Revue économique*, vol. 25, n° 1, janvier 1974, p. 1-29.
- 16 - LE MOIGNE, J.-L., « L'analyse de système appliquée à l'identification des indicateurs sociaux dans l'organisation », *Journées nationales des IAE*, Nice, 1975, polycopié, p. 1-14.
- 17 - MAURUS, V., « S.O.S. Canards boiteux », *Le Monde*, 22-27 mars 1979.
- 18 - MORVAN, Y., *Economie industrielle*, Paris, PUF, 1976.
- 19 - OLIVERO, B., Présentation d'un nouvel outil d'analyse : l'Analyse Périodique Fonctionnelle, *Colloque du CERME*, Nice, 1978, 26 p.
- 20 - RAINELLI, M., « A propos des découpages d'industrie », *Revue d'économie industrielle*, n° 1, 3^e trimestre 1977, p. 57-80.
- 21 - THOLLON-POMMEROL, V., « Quatre mécanismes de disparition des entreprises », *Economie et Statistique*, n° 95, décembre 1977, p. 23-31.
- 22 - VERRANDO, J.-M., Objectifs et typologie du diagnostic d'entreprise, *Colloque du CERME*, Nice, 1978, 33 p.

3°) Chapitre II

- 23 - AUDIBERT, D., « Les licenciements pour motif économique », *Problèmes économiques*, n° 1396, novembre 1974, p. 4-6.
- 24 - AYMARD, M., RICHEVAUX, M., « Licenciements économiques : le véritable enjeu », *Le Droit Ouvrier*, n° 362, août 1978, p. 286-288.
- 25 - BOSQUET, M., « L'âge d'or du chômage », *Le Nouvel Observateur*, décembre 1978, p. 80-85.
- 26 - COLLECTIF, « L'affaire LIP : émergence de nouveaux droits ? », *Projet*, n° 80, décembre 1973, p. 1201-1220.

- 27 - BODMAN, J. de, « L'effet sur l'emploi des difficultés économiques : une analyse statistique », *Problèmes économiques*, n° 1570, avril 1978, p. 9-13.
- 28 - DERRIDA, F., « La sécurité de l'emploi et le droit des procédures collectives », *Droit social*, n° 2, février 1978, p. 62-92.
- 29 - DUPEYROUX, J.-J., « En cas de faillite, le travailleur demeure un simple créancier », *Le Monde*, 20 novembre 1973, p. 19.
- 30 - ERBES-SEGUIN, S., « Présentation de recherche et réponse », *Recherches économiques et Sociales*, n° 13, janvier 1979, p. 94-117.
- 31 - GONES, D., *Silence, on ferme !* Paris, Les Editions Ouvrières, 1976.
- 32 - GROUDEL, H., *Le licenciement : problèmes et incertitudes*, Paris, Dunod, 1972.
- 33 - INSEE, *Tendances de la conjoncture*, n° 11, 1978, p. 9-13.
- 34 - KARAQUILLO, J.-P., « Le licenciement consécutif à un chômage partiel », *Droit social*, n° 2, février 1978, p. 20-28.
- 35 - MAMY, G., « Licenciements : le pouvoir craint l'explosion », *Le Nouvel Observateur*, février 1979, p. 24-26.
- 36 - ORLIAC, C., *Le contrat de travail*, Paris, PUF, 1978.
- 37 - PELISSIER, J., *Le nouveau droit du licenciement*, Paris, Sirey, 1977.
- 38 - POCHARD, M., *L'emploi et ses problèmes*, Paris, PUF, 1976.
- 39 - RONGERE, P., *Le licenciement*, Paris, Les Editions Ouvrières, 1977.
- 40 - SCHAFFAUSER, B., « Lecture d'une recherche (transformations économiques, justice et droit à l'emploi ?) », *Recherches économiques et sociales*, n° 1, janvier 1979.
- 41 - COLLECTIF, *Nous, travailleurs licenciés*, Paris, UGE, 1976.
- 42 - MINISTÈRE DU TRAVAIL, « Licenciements collectifs de plus de vingt personnes », *Statistique du travail*, bulletin mensuel depuis 1968.
- 43 - MINISTÈRE DU TRAVAIL, « Licenciements pour motif économique », *Statistique du travail*, bulletin mensuel depuis 1971.
- 44 - INSEE, « Licenciements par zones d'études et d'aménagement du territoire », *Les Collections de l'INSEE*, série E, mai 1973, p. 66-70.
- 45 - CORDES, *Recherches économiques et sociales*, n° 1, janvier 1979, p. 71-134.

4°) Chapitre III

- 46 - AGLIETTA, M., COURBIS, R., « Un outil pour le Plan : le modèle FIFI », *Economie et Statistique*, n° 1, mai 1969, p. 45-65.
- 47 - ALBERT, J., JACQUEMART, G., « Les liquidations de biens, les règlements judiciaires et les faillites, de 1968 à 1974 », *Economie et Statistique*, n° 63, janvier 1975, p. 47-52.
- 48 - AUBERTIN, C., LE BOUCHER, E., *Un modèle de fonctionnement de l'économie française*, Paris Dauphine, Thèse de 3^e cycle d'économie, 1977.
- 49 - BARRE, R., « Les principales options du VIII^e Plan », *Problèmes économiques*, mai 1979, p. I-VIII.

- 50 - BOURGUINAT, H., « Internationalisation des économies occidentales et préparation du VI^e Plan », *Economie appliquée*, vol. 23, mai-juin 1970, p. 417-448.
- 51 - BRIZAY, B., « Crise : pourquoi meurt une entreprise ? », *Le Nouvel économiste*, n° 45, septembre 1976, p. 32-36.
- 52 - CNME, « L'origine des difficultés des entreprises françaises tombées en règlement judiciaire », *BIE*, n° 73, 4^e trimestre 1976, p. 41-70.
- 53 - CNME, « Les causes de défaillance des entreprises commerciales », *BIE*, n° 75, 2^e trim. 1977, p. 13-47.
- 54 - COTTA, A., « Réflexion sur la politique industrielle de la France », *Études de Politique Industrielle*, n° 17, 1977, p. 18-72.
- 55 - COURBIS, R., « La théorie des économies concurrencées, fondement du modèle FIFI », *Revue économique*, n° 6, 1973, p. 905-921.
- 56 - DERRIDA, F., SORTAIS, J.-P., « Technique et finalité du diagnostic fait par un juriste », in *Colloque du CERME*, Université de Nice, 1978, 20 p.
- 57 - GUIBERT, B. et alii, « La mutation industrielle de la France », *Les Collections de l'INSEE*, série E, n° 31-32, novembre 1975, tome 2.
- 58 - GULPHE, P., « Le diagnostic d'entreprise face aux ambitions du rapport Sudreau », *Colloque du CERME*, Université de Nice, 1978, 16 p.
- 59 - HERBLAY, M., « La montée des dettes : apparences et réalités », *L'Expansion*, n° 96, mai 1976, p. 142-151.
- 60 - MADER, F., *Un échantillon d'entreprises en difficulté*, Paris, Crédit National, mai 1979, 31 p.
- 61 - STOLERU, L., « Plein-emploi sans pleine croissance », *L'Expansion*, mai 1977, p. 151-157.
- 62 - SUDREAU, P. dir., *La réforme de l'entreprise*, Paris, UGE, 1975.

5°) Chapitre IV

- 63 - AGLIETTA, M., « Sur quelques aspects des crises dans le capitalisme contemporain », in *L'occident en désarroi*, Paris, Dunod, 1978, p. 46-72.
- 64 - CARTELIER, J., DE BRUNHOFF, S., « Monnaie, crédit, capitalisme », *L'Argent*, n° 1, automne 1978, p. 49-67.
- 65 - CARTELIER, L., « A propos du Schéma théorique d'accumulation et de répartition (STAR) », *Cahiers d'économie politique*, n° 4, 3^e trim. 1977, p. 169-184.
- 66 - COURBIS, R., « Tarifs publics et équilibre économique », *Economie et Statistique*, n° 30, janvier 1972, p. 19-27.
- 67 - DESROSIERES, A., « Un découpage de l'industrie en trois secteurs », *Economie et Statistique*, n° 40, décembre 1972, p. 25-39.
- 68 - DOLLE, M., « Les branches industrielles avant et après 1974 », *Economie et Statistique*, n° 108, février 1979, p. 3-20.
- 69 - GAFFARD, J.-L., *Sur le fondement de la politique de l'emploi et de la monnaie*, Strasbourg, laboratoire BETA, janvier 1979, 22 p.

- 70 - HERZOG, Ph., « L'affrontement des analyses théoriques de la crise de l'emploi », *Issues*, n° 2, 1^{er} trimestre 1979, p. 3-43.
- 71 - KHAN, R., « Some Aspects of the Development of Keynes's Thought », *Journal of Economic Literature*, vol. 16, juin 1978, p. 545-559.
- 72 - MADER, F., « Cycles d'investissement et financement des entreprises », *Economie et Statistique*, n° 95, décembre 1977, p. 3-21.
- 73 - MATTHIEU, G., « Les entreprises privées n'accroissent guère leurs investissements, pourquoi ? », *Le Monde*, 10 octobre 1978, p. 21.
- 74 - MAUNOURY, J.-L., *Théorie marxiste de la valeur et normes sociales de valorisation*, Université de Nice, janvier 1978, 25 p.
- 75 - LORENZI, J.-H. et alii, *La crise, éléments d'interprétation. Analyse du capitalisme, 1965-1976*, Paris, Rapport IRIS/ENST, 1976-1977, 2 tomes.
- 76 - MORIN, F., « Le capital financier en France : théories et réalités », *Revue d'économie industrielle*, n° 2, 4^e trimestre 1977, p. 76-89.
- 77 - SAUTTER, Ch., « Investissement et emploi dans une hypothèse de croissance ralentie », *Economie et Statistique*, n° 93, octobre 1977, p. 3-20.
- 78 - STOFFAES, Ch., « L'industrie française et les défis de la concurrence étrangère », *Problèmes économiques*, n° 1610, février 1979, p. 3-11.
- 79 - TASSI, P., DE VANNOISE, R., « 1977 pour les entreprises : amélioration reportée », *Economie et Statistique*, n° 108, février 1979, p. 21-28.

6°) Conclusion

- k - BENOUN, M., SÉNICOURT, P., « L'équilibre financier de l'entreprise naissante », *Revue française de gestion*, n° 8, janvier-février 1977, p. 98-113.
- l - PEMOLI, A., « Dispositions récentes de la politique de l'emploi et marché du travail », *Critiques de l'économie politique*, n° 23, 1976, p. 48-58.
- m - CNME, « Les créations d'entreprises industrielles en 1977 », *BIE*, n° 74, 1977, p. 1-18.
- n - CNME, « Les créations d'entreprises industrielles en 1978 », *BIE*, n° 81, 3^e trimestre 1978, p. 1-10.

7°) Pour en savoir plus

- I. ALBERTINI, J.-M., *L'économie française*, Paris, Les Éditions Ouvrières, 1978.
- II. BERTIN, G., *L'industrie française face aux multinationales*, Paris, La Documentation française, 1978.
- III. BESNARD, P., LIETARD, B., *La formation continue*, Paris, PUF, 1976.
- IV. BOYER, R., MISTRAL, J., *Accumulation, inflation, crises*, Paris, PUF, 1978.
- V. CANTILLON, R., *Essai sur la nature du commerce en général*, Paris, INED, 1952, réédition 1999.

- VI. COTTA, A., *Inflation et croissance en France depuis 1962*, Paris, PUF, 1974.
- VII. COURBIS, R., *Croissance et compétitivité en économie concurrencée*, Paris, Dunod, 1971, tome 1.
- VIII. DE BRUNHOFF, S., *État et Capital*, Grenoble-Paris, PUG et François Maspéro, 1976.
- IX. FLEURIET, M., *Les techniques de l'économie concertée*, Paris, Sirey, 1974.
- X. HILFERDING, R., *Le Capital financier*, Paris, Editions de Minuit, 1970.
- XI. MARX, K., *Le Capital, critique de l'économie politique*, Paris, Les Editions Sociales, 1976, tome 3.
- XII. PALLOIX, Ch., *Procès de production et crise du capitalisme*, Grenoble et Paris, PUG et François Maspéro, 1977.
- XIII. RAINELLI, M., *La multinationalisation des firmes*, Paris, Economica, 1979.
- XIV. ROSIER, B., *Croissance et crise capitalistes*, Paris, PUF, 1975.
- XV. SMITH, A.¹⁹³, *Le jeu de l'argent*, Paris, Tchou, 1970.
- XVI. COLLECTIF, *Le VII^e Plan de développement économique et social*, Paris, UGE, 1976.
- XVII. DESSEIGNE, G., *Les Plans sociaux et licenciements*, Paris, PUF, 1997.
- XVIII. CASSIS, Y., CROUZET, F., GOURVISH, T. dir., *Management and Business in Britain and France: the Age of the Corporate Economy*, Londres, Clarendon Press, 1995.
- XIX. CARTER, E., dir., *Enterprise and Entrepreneurs in Nineteenth and Twentieth Century France*, John Hopkins University Press, 1976.
- XX. BARRICKMAN, R., *Business Failures: Causes, Remedies, and Cures*, New York, University Press of America, 1979.
- XXI. STOYANOVITCH, C., *La pensée marxiste et le droit*, Paris, PUF, 1974.
- XXII. MIRA, A., *La naissance des entreprises industrielles et commerciales*, Université Grenoble 2, thèse, 1989.
- XXIII. VIQUERAT, Th., *Invitation à la gestion de crise des PME*, Paris, L'Harmattan, 1999.
- XXIV. BONNET, J., « Le renouvellement du tissu productif à travers la création d'entreprises en France », *Revue internationale PME*, vol. 1, 1998.
- XXV. GINI, C., *Pathologie économique*, Paris, Payot, 1959 (1^{ère} éd. 1923).
- XXVI. FRESSOZ, M., *FGV : faillite à grande vitesse*, Paris, Le Cherche Midi, 2011.
- XXVII. CALVET, J., *La grande faillite : comment l'éviter*, Paris, Plon, 1997.
- XXVIII. BESSY, C., *L'ordre des licenciements économiques*, Paris, Centre d'études de l'emploi, 1988.
- XXIX. GARDIN, A., *La suppression d'emploi dans les licenciements économiques*, Nancy, Institut régional du Travail, 1996.

¹⁹³ Il s'agit en fait d'un pseudonyme, et non de l'économiste du XVIII^e siècle.

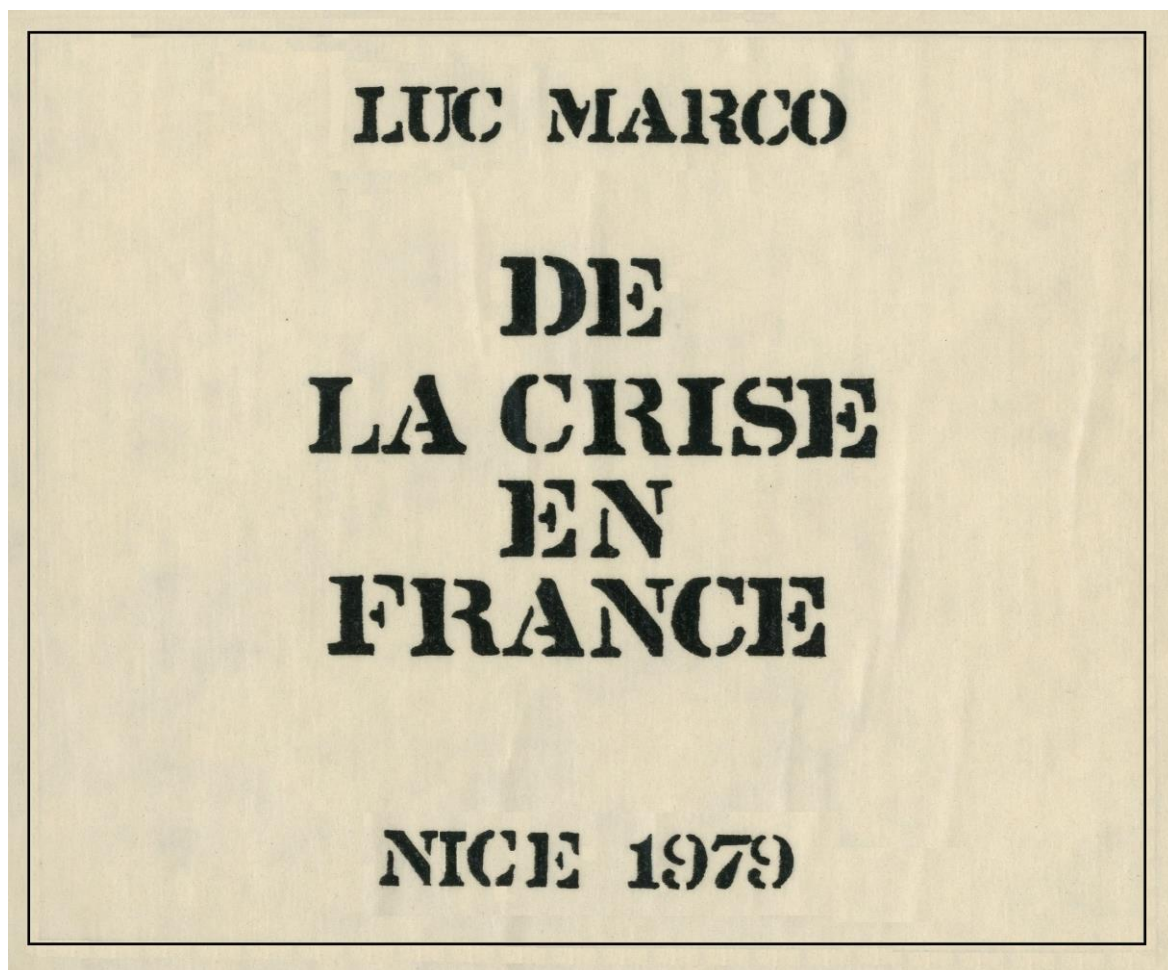
- XXX. SAVAGE, D., *Founders, Heirs and Managers: French Industrial Leadership in Transition*, Londres, Sage, 1979.
- XXXI. SAHUT, Jean-Michel, dir., *Les relations salariés-employeurs : quel partage des valeurs ?* Paris, L'Harmattan, 2010.
- XXXII. BOCCARA, P., *Intervenir dans les gestions avec de nouveaux critères*, Paris, Editions Ouvrières et Messidor, 1985.
- XXXIII. GRÉBIL, J., *Le salarié face au licenciement*, Paris, Grancher, 2007.
- XXXIV. KONDRATIEFF, N., *The Long Wave Cycle*, New York, Dutton, 1984, introduction de Julian Snyder.
- XXXV. BOSSERELLE, E., *Le cycle Kondratieff : théories et controverses*, Paris, Masson, 1994.
- XXXVI. DIMITRAS, A.I. dir., *An International Survey of Business Failures with an Emphasis on Prediction Methods and Industrial Applications*, Hawaii, 1996.
- XXXVII. MATTICK, P., *Business as Usual: The Economic Crisis and the Failure of Capitalism*, Londres, Reaktion Books, 2011.
- XXXVIII. DUPRIEZ, L., *Philosophie des conjonctures économiques*, Univ. de Louvain, 1959.
- XXXIX. PATTIEU, S., *Avant de disparaître. Chronique de PSA-Aulnay*, Paris, Plein Jour, 2013.

8°) Sites sur le WEB

- o - IRDEME.org : Institut de recherche pour la démographie des entreprises, fondé par B. Zimmermann en 2005 (il est décédé en 2020 mais le site survit). Il offre une version en anglais.
- p - LETOWSKI.fr : Site comportant une section Démographie des entreprises. Site fondé par André Letowski en 2011.
- q - IHPM : Institut d'Histoire et de Prospective du Management, fondé par nous en 2014 sur la plateforme hypothèses.org
- r - INSEE : Possède un département de Démographie des entreprises depuis 1996, avec des antennes dans ses directions régionales.
- s - DUN AND BRADSTREET : Filiale française de l'entreprise américaine qui recense historiquement les faillites, fait partie du groupe ALTARES.
- t - COFACE : Graphique sur la démographie des entreprises en 2018 et 2019.
- u - BANQUE DE FRANCE : Rubrique sur les défaillances d'entreprises. S'occupe aussi des commissions de surendettement des ménages (voir à *supra* à « déconfitures »).
- v - CCI Paris Ile de France : Rubrique statistique concernant la région parisienne et le Grand Paris en cours de constitution.
- w - Commission Européenne : Publie des *Business Demography Statistics* chaque année pour les 27 pays de l'Union européenne.
- x - Gouvernement de Grande Bretagne : évolution des populations d'entreprises anglaises, écossaises, galloises et irlandaises du nord.

- y - CENSUS BUREAU (USA) : Produit des statistiques très complètes sur les entreprises américaines du nord.
- z – OCDE : Comprend une rubrique sur la démographie des firmes des pays de cette union.

*



LISTE DES TABLEAUX

0. Les résultats du DEA d'analyse sectorielle de la croissance / 8
1. Nombre de déconfitures et de faillites à la fin du XIX^e siècle / 18
2. Le nombre de faillites sur longue période (1896-1979) / 19
3. Origine et structure du passif du bilan d'entreprise / 30
4. Indices externes, indices internes de défaillance / 33
5. Taux de défaillance selon le capital social en 1972 / 42
6. Secteurs et dimension des firmes en 1972 / 43
7. Les défaillances selon le capital social en 1974 / 44
8. Répartition des défaillances selon le capital social en 77-78 / 44
9. Taux de défaillance des SARL et des SA en 1972 / 46
10. Secteurs et forme juridique des sociétés en 1972 / 46
11. Part des défaillances en 1974 et variation sur 1973 / 46
12. Répartition des défaillances sociétaires en 1977-1978 / 47
13. Défaillances selon l'âge et le capital social en 1972 / 49
14. Variations inverses des RJ et des LDB de 1968 à 1977 / 50
15. Dix ans de défaillances selon le type de procédures (NAE) / 51
16. Evolution des textes sur le licenciement en France (1945-1975) / 63
17. La régularité administrative des motifs de licenciement / 65
18. Les compétences administratives en matière d'emploi / 68
19. Approche globale des licenciements collectifs (1971-1975) / 75
20. Les demandes enregistrées à l'ANPE selon la cause du dépôt / 77
21. La structure d'âge des licenciements économiques (1976-1978) / 78
22. Les licenciements collectifs de + de 20 salariés de 1970 à 1974 / 80
23. Les LME selon les régions de 1975 à 1978 / 81
24. Le taux régional de LME en 1976 / 83
25. Les secteurs industriels menacés par la crise en 1976 / 88
26. Les grands secteurs, les LME et l'après-première crise pétrolière / 91
27. La répartition des LME selon les 3 secteurs industriels (76-78) / 92
28. Les principales causes de défaillance des firmes en 1976 / 102
29. La fréquence des causes de défaillances commerciales (1973-76) / 108
30. Les types d'entreprises en défaillance commerciale (1973-76) / 108
31. La typologie causale des causes des défaillances (1973-1976) / 110
32. Le coût de l'indemnisation du chômage en France (1971-1975) / 129
33. Les délais administratifs selon la forme du LME / 129
34. L'aide financière de l'État à la formation continue (1970-1975) / 130
35. Nombre de stagiaires dans la formation continue aidée par l'État / 131
36. La part des employeurs dans la formation continue (1972-1974) / 131
37. Les disparités dimensionnelles de la formation continue en 1974 / 131
38. Les différents stages de formation continue juste avant la crise / 132
39. Les grèves et les licenciements en France (1970-1979) / 140
- A. La part des capitaux propres dans le passif des faillites en 1978 / 173
- B. Liste des ratios financiers concernant les firmes industrielles / 173

C. Redémarrages d'entreprises défaillantes, après occupation d'usine /	177
D. Les suspensions provisoires des poursuites (1968-1979) /	179
E. Comparaison de l'efficacité des procédures collectives à Paris /	179
F. Les secteurs ayant bénéficié de la SPP en France (1968-1977) /	179
G. La répartition par taille d'entreprises des SPP en France (1968-1977) /	180
H. La répartition régionale des SPP selon les tribunaux compétents /	180
I. Les défaillances d'entreprises en France selon la forme de jugement /	181
J. Les défaillances d'entreprises en France selon la forme juridique /	181
K. Les défaillances d'entreprises selon le capital social (1978-79) /	181
L. Les défaillances d'entreprises françaises selon les principaux secteurs /	181
M. L'évolution régionale des défaillances françaises (1978-1979) /	182
N. Le chômage recensé en France selon le genre de 1968 à 1980 /	183
O. Le salaire nominal, les prix, le salaire réel et le coût du travail ouvrier /	183
P. La structure sociale de la population active de 1968 à 1982 /	183
Q. La structure sociale de la population active de 1968 à 1982, suite /	183
R. Le taux d'activité (population active sur population) /	184
S. L'âge des dirigeants selon la forme juridique des sociétés industrielles /	184
T. La répartition des cessations de sociétés en pourcentage (1969-1978) /	184
U. Le sort du fonds de commerce après la cessation d'activité /	184
V. La part des différentes énergies primaires consommées en France /	184
W. Le chômage par catégories socio-professionnelles (1968-1979) /	185
X. L'évolution du budget du Ministère du Travail (1976-1979) /	185
Y. La démographie des firmes industrielles de + de 10 salariés (1980) /	185
Z. Les trois plus grandes faillites de la crise et leurs licenciements /	186

LISTE DES GRAPHIQUES

1. Défaillances et capital social de 1973 à 1978 /	45
2. Deux fois trois phases selon la procédure (1968-1977) /	51
3. Les défaillances mensuelles depuis 1968 /	52
4. Défaillances de quatre grands secteurs (1968-1977) /	53
5. L'évolution des licenciements collectifs de plus de 20 salariés /	76
6. La tendance des LME selon les âges des salariés /	78
7. La tendance des LME selon les 3 secteurs de Desrosières /	93
8. Les aires de problèmes et les indicateurs d'activité /	107
9. Les résultats de la firme se dégradent depuis longtemps /	112
10. L'effet de levier d'entreprise joue négativement /	113
11. Offres et demandes d'emplois recensées à l'ANPE (1962-1978) /	123
A. Le rapport défaillances/créations d'entreprises en 1977 /	178

LISTE DES SCHÉMAS

1. La firme, centre de relations dans un milieu ternaire / 22
2. Articulation de l'analyse périodique fonctionnelle / 24
3. Le processus de règlement judiciaire / 39
4. Vision générale de la défaillance juridique d'entreprise / 40
5. Les trois procédures courantes de faillites / 41
6. Licenciement individuel au bout d'un an passé / 60
7. Licenciement individuel en moins d'un an de présence / 60
8. Les quatre cas possibles de licenciement / 61
9. La mise en œuvre de la procédure du LME / 70
10. L'enchaînement causal des phénomènes étudiés / 98
11. Les interventions ponctuelles de l'État sur l'entreprise / 118
12. Les LME au cœur des mutations industrielles / 124
13. Le cycle de vie du capital chez Hilferding / 145
14. La création de valeur entre industries différentes / 146
15. La logique dynamique de la disparition des *outsiders* / 147
16. Le cycle du capital élastique chez Palloix / 149

LISTE DES CARTES

1. Les défaillances régionales dans le commerce en 1972 / 48
2. Les LME et les régions françaises en 1976 / 82
3. Les LME et les régions françaises en 1978 / 85
4. Glissements entre les défaillances et les licenciements collectifs / 86
5. Les migrations de salariés licenciés entre des régions voisines / 86
- A. La dynamique du chômage en 1977-1978 et les emplois menacés / 176
- B. Le renouvellement du parc d'entreprises en 1977 / 178

LISTE DES ILLUSTRATIONS

1. Logos du CEPN et de l'IHPM / 6
2. Couverture de la version originale du mémoire de DEA / 194

TABLE DES MATIÈRES

Avertissement / 4

Avant-propos / 5

Sommaire / 7

Introduction / 9

PREMIÈRE PARTIE : TRACES / 17

Chapitre I. Les défaillances d'entreprises / 19

1.1. Les étapes d'une faillite / 20

1.1.1. L'entreprise en situation / 21

1.1.2. Vers la cessation des paiements / 26

1.1.3. L'intervention de l'appareil judiciaire / 34

1.2. Première trace de la crise / 40

1.2.1. Les entreprises touchées / 42

1.2.2. Dix ans de défaillances : trois phases / 49

Conclusion du premier chapitre / 57

Chapitre II. Les licenciements économiques / 59

1.1. La genèse du phénomène / 59

1.1.1. Les formes de licenciement / 59

1.1.2. Les étapes d'un LME / 65

1.1.3. Conséquences sociojuridiques / 71

1.2. Deuxième trace de la crise / 73

1.2.1. Approche globale / 74

1.2.2. Les régions touchées / 79

1.2.3. Approche sectorielle / 87

Conclusion du deuxième chapitre / 94

Conclusion de la première partie / 95

SECONDE PARTIE : INTERPRÉTATIONS / 97

Chapitre III. La fatalité invoquée : discours et gestion / 99

3.1. Du destin des « canards boiteux » / 99

3.1.1. Les causes de l'ignominie managériale / 100

3.1.2. Les solutions préconisées / 115

3.2. Du *fatum* des salariés licenciés / 119

3.2.1. Les raisons de l'usage des LME / 120

3.2.2. Les impératifs de la réinsertion / 126

Conclusion du troisième chapitre / 133

Chapitre IV. Les signes du désordre : approche critique / 135

4.1. Le capitalisme adulte en question / 136

4.1.1. Errements de l'explication naturaliste / 136

4.1.2. Soubassements marxistes / 141

4.1.3. Prolongements récents / 148

4.2. Vers la logique de la crise durable / 152

4.2.1. Le capital défaillant expliqué / 152

4.2.2. Des mesures salvatrices illusoire / 161

Conclusion du quatrième chapitre / 167

Conclusion de la seconde partie / 169

Conclusion générale / 171

Annexes / 175

Bibliographie / 187

Liste des tableaux, graphiques, schémas et cartes / 195

FAILLITES, LICENCIEMENTS ET CRISE

Analyse économique

1968-1979

*

Les crises économiques ont toujours caractérisé le capitalisme industriel et commercial. Des auteurs comme Clément Juglar (1862) ou Kondratieff (1928) ont montré que le principal indicateur de crise est la faillite d'un nombre très important d'entreprises. Ces faillites se traduisent soit par le redémarrage de la firme après apurement de ses dettes et renouvellement de son personnel, soit par la disparition pure et simple de l'entité. Mais à la fin du dix-neuvième siècle un autre phénomène est apparu : le capitalisme financier, c'est-à-dire l'union entre l'industrie et la finance. Cette union avait été pressentie par Karl Marx en 1867, mais c'est son disciple Rudolf Hilferding qui l'analysa le mieux dès 1910. Les grandes crises économiques qui ont eu lieu depuis (celle des années 1929 à 1941, celle de 1973 à 1980) ont connu une nouvelle flambée des faillites et des licenciements pour motif économique. Pour sortir certaines grandes firmes de la difficulté, la direction renvoie les salariés par « paquets » et s'endette auprès de la *holding* du groupe financier ou des banques qui soutenaient auparavant la finance de la firme. C'est à l'évolution de ces deux indicateurs de crise que ce livre est consacré, depuis la crise politique de mai-juin 1968 jusqu'à la deuxième crise pétrolière de 1979. C'est donc une analyse économique basée sur les statistiques produites par le système public d'information et sur les théories produites par les économistes libéraux ou marxistes. Ces indicateurs sont les traces de la crise qui dure, mais sont aussi les annonciateurs d'une autre crise qui vient : celle de la mondialisation de l'économie.

L'auteur est professeur émérite de sciences de gestion à l'Université Sorbonne Paris-Nord et membre du laboratoire CEPN, unité associée au CNRS. Il a déjà publié une vingtaine d'ouvrages d'histoire économique et managériale chez une dizaine d'éditeurs. Ses travaux portent sur l'histoire des entreprises françaises et de leur management. Il a réédité les œuvres fondatrices de Cotrugli, Le Choyselat, Martin-Labbé, Sala, Courcelle-Seneuil, Lincol, Fayol, Charles Gide et Auguste Detœuf. Il rédige une histoire de l'édition de gestion et de management en trois volumes dont le premier est paru en 2018. Il préside enfin l'Institut d'Histoire et de Prospective du Management qui soutient les recherches récentes en histoire de la pensée managériale.

Prix : 18 euros.