

# CAHIER DE ReCHERCHE

MAI 1994



N°60

ARTICLES D'ETUDES ET DE RECHERCHE

Année 1993

Michel Messu  
Philippe Moati  
Robert Rochefort

Crédoc - Cahier de recherche. N° 060.  
Mai 1994.

CREDOC•Bibliothèque



CRÉDOC

X L'ENTREPRISE DE RECHERCHE

**CREDOC**

ARTICLES D'ETUDES ET DE RECHERCHE

Année 1993

**Michel Messu**  
**Philippe Moati**  
**Robert Rochefort**

MAI 1994

142, rue du Chevaleret  
7 5 0 1 3 - P A R I S

---

## SOMMAIRE

### **Philippe MOATI**

Financement des entreprises et dynamique sectorielle..... 3

### **Michel MESSU**

Politique familiale et politique sociale des revenus : le cas de  
l'allocation de parent isolé en France, in *Revue internationale  
de Sécurité sociale*, vol.45, 3/92..... 42

### **Robert ROCHEFORT**

Montée des inquiétudes et changement de la consommation,  
in *Futuribles*, juillet-août 1993..... 54

## FINANCEMENT DES ENTREPRISES ET DYNAMIQUE SECTORIELLE

Philippe Moati

L'objet de ce rapport est d'analyser quel peut être l'impact du "marché" du financement extérieur sur la croissance des entreprises et, par là, sur la dynamique sectorielle. L'hypothèse qui est posée est que le marché du financement est un marché très imparfait qui introduit un élément de "sélection artificielle" dans la définition des dynamiques sectorielles, qui se superpose au mécanisme traditionnel de sélection opéré par le jeu de la concurrence sur le marché des produits. La reconnaissance de cette influence du secteur financier vient renforcer les critiques à l'égard des modèles qui conçoivent les marchés comme un mécanisme assurant spontanément la marche vers l'optimalité. Simultanément, elle pose la question de la nature institutionnelle des performances sectorielles et de leurs trajectoires temporelles.

Ce rapport est composé de deux parties. Dans la première, nous nous livrons à un approfondissement de la réflexion sur la nature de l'influence que peut exercer le financement extérieur sur la dynamique sectorielle, par le biais qu'il introduit dans la relation entre le degré relatif d'efficacité des entreprises et leur potentiel de croissance. Dans la seconde partie, nous procédons à une étude statistique sur la population d'entreprises de deux secteurs d'activité industriels afin de préciser la nature de l'influence des variables financières sur la vitesse d'accumulation des entreprises.

## PREMIÈRE PARTIE - LE FINANCEMENT EXTÉRIEUR : ÉLÉMENT DE "SÉLECTION ARTIFICIELLE" DANS LA DYNAMIQUE SECTORIELLE

### I - La dynamique sectorielle dans les modèles évolutionnistes sans financement extérieur

#### A. Des trajectoires fondées sur la relation *efficience-accumulation*

La théorie évolutionniste propose une analyse de la dynamique des structures économiques fondée sur la dialectique entre l'hétérogénéité micro-économique et la sélection exercée par les processus concurrentiels. Le degré d'adaptation des avantages compétitifs des entreprises aux caractéristiques du régime de concurrence régnant sur le marché détermine le niveau de leurs performances relatives. Les entreprises se révélant comme les mieux adaptées à leur environnement tendent à croître, alors que les moins adaptées régressent et finissent par disparaître. La "sélection naturelle" a donc un effet destructeur de l'hétérogénéité initiale. Cependant, cette hétérogénéité est sans cesse recréée, notamment grâce aux innovations des entreprises, qui répondent au souci d'accroître le degré d'adaptation de la firme à son environnement, ou constituent des tentatives d'altération du régime de concurrence.

Ainsi, les structures économiques sont caractérisées par une dynamique endogène, impulsée par le couple innovation-sélection. En raison de l'inertie qui caractérise les compétences à la base des avantages compétitifs des entreprises, la mise en œuvre de nouveaux comportements (en particulier, les innovations technologiques) obéit à une logique cumulative. Au total, la dynamique des structures apparaît comme "path-dependant".

Plusieurs modèles ont tenté de formaliser ces processus évolutionnistes (Steindl (1952), Nelson et Winter (1982), Iwai (1984), Metcalfe et Gibbons (1986), Silverberg, Dosi et Orsenigo (1988), Metcalfe (1992)...). Ils partagent un certain nombre de principes que nous allons tenter de résumer. On considère un ensemble d'entreprises en compétition sur un marché. Ces firmes sont inégalement compétitives. Dans le cadre de modèles élémentaires, cette compétitivité est généralement mesurée par les coûts de production relatifs (ou la productivité relative) de l'entreprise. Cette inégalité des coûts entraîne celle de la rentabilité : les entreprises les plus efficaces enregistrent les profits les plus importants. Les modèles analysent le plus souvent des situations où les firmes sont price-takers. La réalisation de profits plus importants dans les firmes les plus efficaces les incite

donc à l'investissement et sert au financement de l'accroissement de la capacité de production.

En première approximation, le taux d'accumulation de chaque entreprise est une fonction de son niveau d'efficacité relative :

$$\dot{k}_i = f(p - h_i) \quad \text{avec } h_i \leq p$$

où  $\dot{k}_i$  est le taux d'accumulation de la firme  $i$ ,  $p$  le prix de marché du produit et  $h_i$  le niveau des coûts de production de la firme  $i$ .

La variation de la part de marché de la firme  $i$  dépend logiquement de la vitesse relative de son accumulation :

$$\dot{s}_i = g(\dot{k}_i - \dot{d})$$

où  $\dot{s}_i$  est la variation de la part de marché de la firme  $i$  et  $\dot{d}$  le taux de croissance du marché. Et donc,

$$\dot{s}_i = g(f(p - h_i) - \dot{d}).$$

Si l'on suppose une demande constante, l'expansion des firmes les plus efficaces s'accompagne d'un durcissement des conditions du marché pour les autres firmes, qui se traduit par une diminution de leurs débouchés et une dégradation de leur rentabilité. Si l'on admet que le capital de l'entreprise est soumis à dépréciation, les firmes situées en dessous d'un certain seuil d'efficacité ne parviennent plus à dégager une rentabilité suffisante pour renouveler leur capital, et désaccumulent. Les firmes les moins efficaces peuvent réaliser des pertes les forçant à quitter le marché. Le processus est cumulatif et ne s'interrompt que lorsque les entreprises jouissant du degré maximum d'efficacité ont conquis tout le marché (Iwai (1984), Metcalfe et Gibbons (1986)). Cependant, ce scénario est remis en cause par la capacité d'adaptation des entreprises. Par l'imitation ou l'innovation, les entreprises sont capables d'améliorer leur niveau d'efficacité et de modifier leur position par rapport au jeu de la sélection et leur rythme d'accumulation relatif. Au total, le degré de dispersion des performances individuelles, la facilité d'imitation et d'innovation... définissent le déroulement du processus évolutionniste et la trajectoire des structures du secteur (démographie des entreprises, niveau d'efficacité moyen, rythme d'accumulation...).

### *B. La relativisation de la relation efficience-accumulation*

La relation efficience-accumulation est donc au cœur de cette dynamique évolutionniste. De l'étroitesse de cette relation dépend le degré d'efficacité globale du secteur et l'efficience dynamique du processus concurrentiel. Or, cette relation, dans la réalité, n'est pas aussi pure que dans le cadre des modèles simplifiés qui vient d'être évoqué. Tout d'abord, si on lève l'hypothèse d'un marché d'un bien homogène dont le prix s'impose à chaque entreprise, et que l'on introduit la différenciation des produits, les écarts de coûts relatifs ne suffisent pas à déterminer les écarts d'accumulation. En effet, la réalisation d'un gain de productivité pour une entreprise peut, comme dans les modèles évoqués, générer un accroissement de sa marge, mais ne lui assure plus automatiquement la faculté d'accroître sa capacité de production et sa part de marché. En suivant l'argumentation de Steindl (1952) et de Metcalfe (1992), on peut admettre que l'entreprise doit consacrer une certaine part de la marge ainsi réalisée à financer des "dépenses de vente" destinées à assurer l'accroissement des débouchés préalable à l'augmentation de la capacité de production. Ces "dépenses de vente" peuvent consister en une baisse de prix, un renforcement des dépenses publicitaires, l'amélioration des performances du produit... L'efficacité de ces dépenses de vente est variable selon les compétences des entreprises et les caractéristiques de leur marché, faisant que le partage de la marge entre dépenses de vente et financement de l'accumulation est lui-même variable selon les entreprises, ce qui vient rendre plus confuse la forme précise de la relation entre le degré d'efficacité et le rythme d'accumulation. En tout état de cause, il devient clair que c'est finalement moins les coûts relatifs de l'entreprise (qui intègrent alors les dépenses de vente) qui déterminent son potentiel d'accumulation, que son niveau relatif d'"efficience globale", défini comme l'efficacité dont témoigne l'entreprise dans le processus de transformation d'inputs en valeur ajoutée. Cette définition, qui pourrait trouver une traduction empirique dans les ratios de "productivité apparente", tient compte à la fois du niveau de productivité physique de l'entreprise (minimisation de la quantité d'inputs par unité de valeur ajoutée), et de sa capacité de valorisation de production sur le marché (capacité à rémunérer les inputs au-dessus de leur "prix de marché", grâce à la détention d'éléments de monopole : innovations produits, image de marque...)<sup>1</sup>.

Mais, même ainsi définie, la relation entre l'efficience relative et le rythme d'accumulation perd le caractère mécanique qu'elle présente dans les modèles évolutionnistes élémentaires. En particulier, cette relation n'est probablement pas

---

<sup>1</sup> De Bandt (1975).

linéaire. Nelson et Winter (1982), déjà, avaient été conduits à faire intervenir dans la définition du montant d'investissement "désiré" par l'entreprise, la part de marché déjà occupée par l'entreprise, avec l'idée que lorsque cette part devient importante, l'entreprise ne peut ignorer l'effet dépressif sur sa propre rentabilité de l'influence de l'accroissement de sa capacité de production sur le prix du marché. De manière similaire, on peut raisonnablement supposer un rendement décroissant des dépenses de vente (d'autant plus rapidement décroissant que le marché est segmenté), qui peut se combiner d'ailleurs à l'existence de coûts de production croissants (Echard et Hénin, 1970) pour venir abaisser le niveau de rentabilité attendu d'un accroissement de l'activité et infléchir les décisions d'investissement.

Il convient également de prendre en compte la nature des objectifs des entreprises, qui peuvent s'écarter de la stricte recherche du profit généralement postulée dans la théorie économique, y compris dans les modèles évolutionnistes (qui abandonnent toutefois l'hypothèse de maximisation de ce profit en raison de la rationalité limitée des agents économiques). On sait notamment que certaines PME, pourtant compétitives et rentables, limitent volontairement leur taux d'accumulation afin, par exemple, de ne pas changer l'échelle de l'activité qui risquerait de modifier les techniques de production et l'organisation du travail, ou bien par crainte du dirigeant de perdre le contrôle de son affaire. A l'inverse, une entreprise "manageriale" pourra entreprendre un accroissement de capacité en dépit d'un niveau médiocre de rentabilité attendu.

Ces considérations amènent à penser que les entreprises ne manifestent pas la même propension à réinvestir leurs bénéfices. Cet aspect comporte une importante conséquence sur la dynamique sectorielle. Metcalfe et Gibbons (1986) ont procédé à la formalisation évolutionniste d'une situation dans laquelle les entreprises en concurrence n'ont pas la même propension à réinvestir leurs bénéfices (propension appelée "fitness" par les auteurs). Ils montrent que le processus de sélection ne mène alors plus nécessairement à la domination de la technologie la plus efficiente. Ainsi, et c'est un résultat qui nous remobiliserons plus loin, tout facteur suscitant une déconnexion plus ou moins affirmée entre le degré relatif d'efficacité des entreprises et leur rythme d'accumulation interdit d'établir une relation stricte entre le mécanisme de sélection que met en oeuvre le marché et une trajectoire évolutionniste tendant vers l'optimalité. Nous tenons là un argument important à l'encontre des auteurs qui ont été tentés d'utiliser l'argument de la sélection naturelle pour justifier le bien-fondé des schémas néoclassiques<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Alchian (1950), Friedman (1953)... Voir Moati (1992a)

## II - L'influence des institutions financières

La plupart des facteurs pouvant biaiser la relation efficacité-accumulation que nous avons soulevés jusque-là ont une portée locale difficilement généralisable. L'influence du jeu des institutions financières peut se révéler tout aussi importante et sans doute plus systématique.

La logique des modèles que nous venons d'examiner revient à faire reposer le montant de l'accumulation réalisé par une entreprise sur la confrontation de deux grandeurs :

- le niveau d'investissement désiré : il dépend donc de la nature des objectifs de la firme, mais de façon assez générale fait intervenir le niveau de rentabilité escompté, les anticipations de croissance (expansion générale du marché, capacité à conquérir des parts de marché...)
- le niveau d'investissement réalisable en fonction des ressources accumulables de l'entreprise. En l'absence d'institutions financières, ce niveau est dépendant du profit réalisé par l'entreprise :

$$IR_i = P_i \cdot Q_i - c_i - v_i$$

où  $IR_i$  est le montant d'investissement réalisable par l'entreprise  $i$ ,  $Q_i$  son niveau de production,  $c_i$  les coûts de production de l'entreprise et  $v_i$  ses dépenses de vente.

Le niveau effectif de l'investissement est le minimum de l'investissement désiré ou de l'investissement réalisable. Le taux d'accumulation se déduit du montant de l'investissement effectif et du taux de dépréciation du capital.

Lorsque l'on introduit l'existence des institutions financières, le rythme d'accumulation d'une entreprise ne dépend plus seulement de sa capacité à dégager des ressources à réinvestir, mais également de son accès au financement extérieur. Dans l'analyse économique traditionnelle, le financement extérieur est accessible sans réserve au taux d'intérêt courant qui se détermine par la confrontation de l'offre et de la demande de capitaux. L'entreprise exprimera donc une demande de financement tant qu'elle disposera de projets d'investissement dont le flux actualisé de revenus attendus dépassera le taux d'intérêt. Dans le cadre du modèle évolutionniste, cela revient à relâcher la contrainte d'investissement réalisable et à faire intégralement reposer le taux d'accumulation sur la fonction d'investissement

désiré, à laquelle il faut alors incorporer les frais financiers si le financement extérieur provient de l'emprunt.

La réalité est cependant plus complexe. Le financement faisant intervenir le futur, son utilisation est soumise à l'incertitude, en particulier concernant le rendement des investissements et leur niveau de risque. Cette incertitude ouvre la possibilité d'anticipations différentes de la part des agents économiques impliqués dans le financement des projets d'investissement. A cela s'ajoutent la diversité des objectifs poursuivis par les différentes catégories d'agents et l'imperfection de l'information, en particulier au niveau des caractéristiques de l'entreprise, qui peut induire des comportements opportunistes. Tous ces facteurs se combinent pour engager de nombreux auteurs à penser le "marché du financement" comme un marché en déséquilibre dans lequel les entreprises subiraient un rationnement.

#### *A. Accès rationné proportionnel aux profits*

On peut supposer, en toute première approximation, que la capacité d'une entreprise à capter des capitaux extérieurs est proportionnelle à son propre niveau d'efficience (*via* notamment son niveau de rentabilité). Dans ce cas, l'intervention des institutions financières ne paraît affecter en rien la logique du processus évolutionniste que provoque le jeu du marché. La capacité pour les entreprises d'accéder à un certain financement extérieur sert de levier à leur accumulation et semble ne faire qu'accélérer la dynamique sectorielle (voir, par exemple, les modèles de Nelson et Winter (1982) ou de Moati (1992b) qui intègrent une telle formalisation du financement extérieur). En apparence seulement, car le financement extérieur va exercer une influence sur "l'histoire" du marché et ainsi affecter sa trajectoire. En effet, en accélérant l'action du mécanisme sélectif, il accélère la régression et la disparition des entreprises les moins compétitives. Si l'on admet que l'environnement des entreprises est soumis périodiquement à des modifications exogènes affectant les critères de compétitivité, cette modification de l'horizon temporel du mécanisme sélectif peut faire disparaître des entreprises qui auraient pu se révéler compétitives un peu plus tard, si elles avaient survécu. Si l'on reconnaît aux entreprises une faculté d'adaptation et d'innovation, l'accélération du mécanisme de sélection peut réduire la probabilité pour une entreprise donnée de découvrir de nouveaux avantages compétitifs redéfinissant sa position relative d'efficience dans le secteur, voire qui auraient pu modifier de façon significative les conditions de base de l'activité et provoquer une bifurcation de la trajectoire. De la même manière, l'existence d'un financement extérieur peut accélérer la diffusion des innovations, accroître le potentiel d'innovation de certaines entreprises... En

agissant sur la vitesse du processus de sélection, le financement extérieur est générateur d'irréversibilités structurantes. Cette influence est sans doute d'autant plus déterminante que des rendements croissants sont largement présents dans les différents aspects de l'activité du secteur (Arthur, 1989).

### ***B. Des critères d'attribution structurants***

#### *1) Les critères d'attribution du financement extérieur contribuent à détendre la relation efficience / accumulation*

Un rationnement des moyens de financement se traduisant simplement par une allocation au prorata des marges internes d'accumulation est bien sûr assez peu réaliste. Si l'on admet que le marché du financement est un marché en déséquilibre, il faut reconnaître que les décisions des agents ne reposent pas exclusivement sur les variables de prix (taux d'intérêt, taux de rendement...), mais font intervenir d'autres critères exerçant une réelle influence sur les transactions réalisées.

Concernant la nature des critères d'attribution du financement extérieur, la distinction opérée par R. Gönenc (1993) entre l'"investissement propre d'entrepreneur", l'"investissement mandaté" et l'"investissement de crédit" paraît pertinente pour notre propos.

- L'investissement propre d'entrepreneur n'est pas nécessairement un financement extérieur (engagement des ressources personnelles de l'entrepreneur) mais peut consister dans le réinvestissement des bénéfices de l'entreprise. "*Le détenteur de capital conçoit lui-même le projet, en assume entièrement les risques, et gère personnellement son exécution.*" La principale contrainte réside dans l'importance des ressources disponibles, et la propension de l'entrepreneur à investir de telles ressources est déterminée principalement à partir des facteurs examinés plus haut : capacité de l'entreprise à accroître sa part de marché, anticipation de croissance et de rentabilité, engagement dans la construction de nouvelles compétences, objectif de gestion poursuivi, degré d'aversion pour le risque...

- L'investissement mandaté implique la dissociation des propriétaires du capital et de la direction de l'entreprise. Les propriétaires assument le risque financier et mandatent la direction de l'entreprise afin que celle-ci maximise les performances financières de l'entreprise dont dépend la rémunération du capital investi. Si la contrainte sur la quantité de capital disponible pour l'investissement perd de son acuité par rapport à l'investissement propre d'entrepreneur (tout au moins si l'on

suppose l'existence d'un marché financier), le critère d'engagement repose de manière beaucoup plus étroite sur la rentabilité financière de l'entreprise.

- Dans l'investissement de crédit, des fonds sont prêtés à l'entreprise en échange (dans des termes fixés contractuellement) d'une promesse de remboursement et d'une rémunération indépendante des fruits de l'investissement. La rentabilité des projets importe donc bien moins que la capacité de l'entreprise à rembourser la dette et à payer les intérêts (solvabilité), même si dans une certaine mesure les deux aspects sont liés.

Les critères de décision privilégiés par les pourvoyeurs de financement à l'extérieur de l'entreprise contribuent à relâcher un peu plus encore la relation efficacité-accumulation. Ainsi, dans le cadre de l'investissement mandaté, la rentabilité qui importe aux yeux des investisseurs se détermine au niveau le plus bas du compte de résultat (c'est-à-dire, après couverture des dépenses de vente, déduction des dotations aux provisions et aux amortissements (qui dépendent notamment du rythme d'accumulation), du solde financier et du solde des opérations exceptionnelles), et dépend de la politique de distribution du management, de sorte qu'il est souvent difficile d'attribuer les écarts de rentabilité financière parmi les entreprises d'un secteur à une inégalité d'efficacité au sens défini plus haut. Dans le cas de l'investissement de crédit, s'il est facile d'admettre qu'une entreprise particulièrement sous-éfficace a de fortes chances de présenter une structure financière très dégradée (problèmes de trésorerie, insuffisance de fonds propres...), une entreprise sur-éfficace ne présente pas nécessairement une structure financière rassurante, ne serait-ce que parce qu'une croissance rapide (ou l'engagement des dépenses devant favoriser une telle croissance) s'accompagne généralement d'un accroissement du besoin en fonds de roulement et d'une dégradation de la trésorerie. Nous verrons que la relation entre la solvabilité et l'efficacité est encore moins évidente lorsqu'elle est considérée en dynamique. Le montant de capitaux extérieurs (quelle qu'en soit la nature) qu'une entreprise est capable de drainer n'est donc pas strictement associé à son niveau d'efficacité relative. Ceci est encore plus vrai lorsque l'on considère l'action des pouvoirs publics sur les critères d'attribution des moyens de financement en fonction d'objectifs de politique économique, et qui est rarement directement associée à l'efficacité statique des entreprises. Au total, l'existence d'un financement extérieur peut donc avoir une influence considérable sur la dynamique sectorielle. En particulier, et on retrouve ici un argument avancé plus haut concernant les conséquences de l'hétérogénéité de la propension des entreprises à réinvestir leurs profits : la dynamique peut s'écarter

sensiblement de la marche vers l'optimalité qu'elle semble suivre dans les modèles évolutionnistes les plus élémentaires.

### *2) Le financement extérieur infléchit le comportement des entreprises*

En outre, l'accès à un financement extérieur non entrepreneurial s'accompagne de l'acceptation d'un certain nombre de contraintes pouvant infléchir la gestion courante et le développement de l'entreprise. L'accès au financement mandaté renforce la logique de la rentabilité financière dans la gestion de l'entreprise. Celle-ci peut ainsi être amenée, pour ménager son bénéfice comptable, à limiter l'engagement des dépenses de vente nécessaires à la construction de nouveaux avantages compétitifs et au développement de ses potentialités de croissance. Elle peut aussi consentir directement à un certain ralentissement de son rythme d'accumulation, et privilégier dans la sélection des projets d'investissement ceux offrant les meilleures perspectives de profit à court terme. La vigueur de l'application du critère de rentabilité financière aux projets d'investissement de l'entreprise est dépendante de la nature des relations entre les managers et les propriétaires de l'entreprise, de l'efficacité des appareils de contrôle et d'incitation mis en place par les propriétaires pour engager le manager à gérer l'entreprise dans le sens de leurs intérêts. Le recours au crédit impose à l'entreprise des critères de gestion et de sélection des investissements fondés sur la minimisation du risque et le maintien d'une structure de bilan capable de rencontrer les règles de prudence appliquées par les prêteurs. Cette influence des conditions d'accès au financement sur les critères de gestion et de développement des entreprises constitue un aspect supplémentaire de l'influence de la sphère financière sur la dynamique industrielle<sup>3</sup>.

### *3) De l'importance des mécanismes de coordination*

L'introduction du financement extérieur fait intervenir, dans l'analyse de la dynamique, de nouveaux acteurs économiques dotés d'une rationalité qui leur est propre. La nature de l'influence du financement extérieur sur la dynamique est conditionnée par la manière dont ces différentes rationalités vont s'articuler. Cette articulation fait intervenir des mécanismes de coordination qui ne se limitent pas aux mécanismes traditionnels de marché, en raison du contexte informationnel dans lequel se situent les décisions d'allocation des fonds extérieurs, qui rend nécessaire

---

<sup>3</sup> "Les fonctions-objectifs des entreprises industrielles sont en effet nécessairement plus complexes et la sélection opérée par les banques exerce ainsi une influence non industrielle directe sur les techniques de production ainsi que sur le nombre d'entreprises présentes sur le marché" (Picory, 1988, p. 749).

l'action de mécanismes de coordination alternatifs. C'est à ce titre que l'on peut dire que l'existence du financement extérieur introduit dans les modèles évolutionnistes un mécanisme de "sélection artificielle" qui, en combinaison avec la "sélection naturelle" opérée par le jeu concurrentiel, forge les dynamiques sectorielles et, au-delà, la dynamique de l'ensemble du système productif.

La dimension conventionnelle du financement extérieur se manifeste notamment par le type de représentation de l'entreprise qu'adoptent les différents apporteurs potentiels de capitaux au regard de leurs critères de décision. L'objectivité de cette évaluation se heurte à l'imperfection de l'information, aux comportements opportunistes et à l'incertitude sur les états du monde futurs.

L'investissement mandaté repose sur l'évaluation de la rentabilité de l'entreprise et de ses projets d'investissement. Lorsque l'investissement est mandaté par le marché financier, *"l'entreprise conçoit et initie ses nouveaux projets, et le marché exprime son jugement sur l'impact de ces projets sur les risques et la rentabilité composite (agrégée) de l'entreprise"* (Gönenc (1993), p. 5). En effet, la valeur du patrimoine des propriétaires de l'entreprise dépend finalement moins du flux futur effectif de dividendes que celui-ci pourra générer, que de l'opinion collective qui se forme sur le marché financier au sujet de ce flux. On entre ici dans la dimension autoréférentielle des marchés financiers révélée par Keynes et qui peut faire reposer les conditions d'accès d'une entreprise au capital mandaté par le marché sur un nombre limité de variables supposées (par "convention") fondamentales et sur des informations diverses autour desquelles s'organisent des processus de spécularité pouvant mener à des évaluations collectives de la valeur de l'entreprise (et donc de la disposition du marché à y engager de nouveaux capitaux) fortement détachées des variables "objectives"<sup>4</sup>. Ces mécanismes de formation de l'évaluation collective de la valeur des entreprises dans un contexte d'asymétrie de l'information ouvrent l'opportunité de stratégies de "signaux" adressés au marché financier par les responsables des entreprises (Ross (1977), Myers et Majluf (1984)...).

Lorsque l'investissement est mandaté par des investisseurs de contrôle, l'évaluation privée des flux de revenus générés par l'investissement revient au premier plan. Le processus d'évaluation repose ici davantage sur un échange d'information avec les dirigeants de l'entreprise. La nature de cette information, et les décisions qui vont en découler, dépendent des caractéristiques de la "relation d'agence" entre les propriétaires et les gestionnaires de l'entreprise.

---

<sup>4</sup> Voir en particulier Orléan (1989) et Dupuy (1989).

L'évaluation des entreprises dans le cadre de l'investissement de crédit repose principalement sur l'analyse de la structure financière du demandeur de fonds afin d'en dégager une opinion sur sa solvabilité. Les règles d'évaluation de la solvabilité consistent le plus souvent dans l'examen de quelques ratios supposés caractéristiques (charges financières / EBE, dettes financières / fonds propres...), des valeurs seuils étant en usage parmi les analystes financiers. Toujours à partir des données comptables, des méthodologies plus sophistiquées de "scoring" ont été mises au point, visant à fournir, sur la base de l'observation statistique d'un large échantillon d'entreprises, l'indication des ratios les plus associés à la probabilité d'une défaillance du débiteur (score "Z" de la Banque de France<sup>5</sup>, score Conan et Holder...). En dépit de leur sophistication sur le plan technique, ces méthodes d'évaluation se limitent à l'image particulière que les données comptables donnent de l'entreprise. Cette image est donc sensible à l'évolution des principes, des techniques et des modes dans l'analyse financière, aux principes comptables et à leur pratique effective dans les entreprises... Il s'agit donc d'une image dotée d'une forte relativité et empreinte d'un ensemble de conventions sociales (Rivaud-Danset, 1991). Cette image, par ailleurs, est partielle. Elle doit ainsi souvent être complétée par d'autres éléments d'information, généralement moins systématiques et plus informels, sur l'entreprise et son marché. A cet égard, la multiplication des défaillances qu'occasionne le ralentissement de l'activité au début des années 90 (qui se traduit à la fois par des défauts de remboursement et par le rétrécissement de la clientèle d'entreprises des banques) incite les banques à réfléchir à leurs critères d'évaluation des entreprises. Par exemple, les caractéristiques sectorielles de l'activité des entreprises sont de plus en plus systématiquement prises en compte : alors que l'approche traditionnelle est fondamentalement micro-économique et présuppose l'existence de structures financières universellement optimales, la prise en compte de l'influence des spécificités sectorielles sur le cycle d'exploitation, la nature des immobilisations ou la détermination du besoin en fonds de roulement conduit de plus en plus les banquiers à évaluer chaque entreprise par rapport aux "normes" de son secteur d'appartenance. Si cette relativisation sectorielle de l'évaluation des entreprises demeure le plus souvent encore fondée sur une approche financière, on voit aussi se développer des préoccupations d'évaluation du positionnement stratégique de l'entreprise. Par ailleurs, depuis longtemps, les banquiers sont vigilants à la qualité du management de l'entreprise et accordent une importance, qui peut être considérable dans le processus de décision d'octroi de crédit, à l'appréciation subjective du management et de la situation réelle de

---

<sup>5</sup> Bardos (1984).

l'entreprise par les chargés d'affaires en relation directe avec elle<sup>6</sup>. Cette appréciation subjective de la qualité de l'entreprise repose, outre la personnalité du chargé d'affaires, sur le type d'informations qui circule à l'occasion de la relation de l'entreprise avec la banque, et dépend donc de la nature de cette relation : durée de la relation, historique des relations passées, nature des contacts personnels... La participation de la banque au capital de l'entreprise lui permet d'accéder de manière beaucoup plus directe à l'information nécessaire à ce type d'évaluation.

L'opposition de ce type d'évaluation de l'entreprise, reposant sur la connaissance acquise au cours de la relation (qui suppose donc un processus d'apprentissage), à l'évaluation fondée principalement sur l'application des principes généraux de l'analyse financière, a été récemment systématisée par D. Rivaud-Danset (1991) à travers l'identification de deux modèles de "conventions de financement" : le modèle "à l'acte", caractérisé par son caractère impersonnel, imposant aux entreprises désireuses d'accéder au financement des règles fixes (fondées sur le respect d'équilibres financiers fondamentaux) ; le modèle "à l'engagement" défini par "*l'importance d'opérations constitutives d'un savoir, moins objectivées, moins soumises à des contraintes de standardisation et qui font appel à des modalités personnalisées, diversifiées, coûteuses d'acquisition et de traitement de l'information*" (Rivaud-Danset, 1991, p. 107). Les critères d'allocation des fonds prêtables peuvent donc différer sensiblement (même si dans les deux cas les banques cherchent à minimiser leurs risques et à maximiser leur profit), ainsi que la nature des contraintes imposées aux entreprises. On comprend donc que la nature du modèle dominant de convention de financement appliqué aux entreprises d'un secteur, voire d'un pays, n'est pas neutre sur la dynamique de ses structures. Par exemple, il est connu<sup>7</sup> que face à une dégradation des performances de l'entreprise débitrice, les banques américaines (dont les pratiques les associent plutôt au modèle à l'acte) réagissent par la défiance et tentent de se désengager, alors que les banques allemandes ou japonaises (plus proches du modèle à l'engagement) seront davantage portées à aider l'entreprise à traverser la tempête. Les conséquences sur la démographie sectorielle et la dynamique des structures sont évidentes.

La question de l'influence des représentations et des critères de décision sur l'allocation des fonds disponibles prend tout son relief lorsque l'on considère les différents types d'environnement économique dans lesquels peuvent prendre place

---

<sup>6</sup> "*les critères d'analyse strictement formalisés et quantitatifs ne suffisent pas et ne pourront jamais suffire. Plus qu'ailleurs, la qualité des dirigeants compte autant que celle des fonds propres. La relation entre le responsable commercial et le client sera déterminante*", Bernard Yoncourt, PDG de la Société nancéenne Barin-Varnier (groupe CIC) (Golliau, 1993).

<sup>7</sup> Voir Aoki (1990), Gönenc (1989), Rivaud-Danset (1991)...

les processus d'allocation. Le modèle à l'acte est particulièrement adapté à des contextes d'activité relativement routiniers dans lesquels la compétitivité des entreprises repose sur leur capacité à combiner efficacement des facteurs plus ou moins génériques. Il se révèle beaucoup moins approprié à des situations de mutations rapides, de ruptures qualitatives, dans lesquelles les critères de sélection sur le marché sont régulièrement redéfinis et la compétitivité des entreprises dépend de leur capacité d'innovation et de leur aptitude à promouvoir le développement de ressources spécifiques. Dans ce cas, l'entreprise se prête mal à une évaluation purement financière. Au contraire, une telle évaluation peut lui être défavorable dans la mesure où elle doit engager des fonds (qui pèsent sur ses résultats) pour financer un apprentissage collectif à l'intérieur de l'entreprise, et qui s'inscrit dans la durée (création de nouvelles compétences, lancement d'innovations...) <sup>8</sup>. Ces dépenses, qui n'ont pas toutes le caractère d'un investissement au sens comptable du terme et qui revêtent souvent un caractère immatériel (dépenses de R-D, de publicité, de formation...), se caractérisent par un rendement hautement incertain se prêtant mal à une évaluation objective, alors que, contrairement aux investissements corporels, elles n'offrent pas de garantie aux créanciers (Barbet et Geoffron (1988), Gönenc (1989)...) et constituent des "sunk costs". Le financement à l'engagement est plus adapté à ce genre de contexte, car la connaissance de l'entreprise acquise par le banquier lui facilite l'évaluation de la pertinence de ses options stratégiques, et la durée dans laquelle s'inscrit la relation s'accommodera mieux du décalage temporel entre l'engagement des fonds pour la "création de ressources" et leur rendement éventuel. Le modèle de l'engagement tend à faire bénéficier aux entreprises d'un degré de flexibilité (et donc d'adaptation) supplémentaire découlant de ce que Hicks appelle une "capacité assurée d'emprunt" <sup>9</sup>.

Les critères d'attribution des moyens de financement, les principes de représentation et d'évaluation de l'entreprise appliqués par les bailleurs de fonds, et plus généralement les conventions de financement, sont le produit d'un processus d'évolution historique dans lequel interfère un ensemble de dispositions réglementaires, des habitudes culturelles, des règles morales, des processus de compétition économique... qui leur confèrent une composante sociale. C'est cette particularité qui autorise d'utiliser l'expression de "système national de financement", pour désigner à la fois la spécificité nationale des circuits de financement (au niveau de la nature des institutions et de leur mode de fonctionnement) et leur cohérence relative à l'intérieur du cadre national.

---

<sup>8</sup> Gaffard (1990).

<sup>9</sup> Voir Goux (1990) et Rivaud-Danset et Salais (1993).

Si nous admettons que nous sommes en train de vivre une période de transformation structurelle, caractérisée par des mutations au niveau à la fois des paradigmes technologiques dominants et des modes d'organisation sociale<sup>10</sup>, et que, parallèlement, on reconnaît une certaine cohérence aux systèmes nationaux de financement qui les orientent de façon dominante vers l'un ou l'autre modèle de conventions de financement, alors il faut admettre que l'intervention des institutions financières peut avoir une influence considérable sur la faculté de entreprises de chaque pays de vivre cette période de mutation et de se doter des atouts d'une forte compétitivité. On a certainement là un indice de l'influence du secteur financier sur la compétitivité internationale (Chesnais, 1986).

### *B. L'inégal accès des entreprises au financement extérieur*

Les trois formes de financement que nous venons d'évoquer ne répondant pas aux mêmes critères et n'induisant pas les mêmes contraintes, elles ne sont pas équivalentes pour les entreprises, qui peuvent formuler des préférences à leur égard en fonction de leur situation spécifique (montant de la demande de financement, nature de l'objectif poursuivi, coût relatif...). Nous entrons alors dans le domaine de la stratégie financière. Il n'est pas question de développer ce sujet ici. La littérature est très abondante et fournit des résultats contradictoires<sup>11</sup>, qui témoignent de la relativité des préférences des entreprises en fonction de la nature de leur contrôle, du niveau de leur rentabilité, des opportunités d'investissements qui s'offrent à elles...

Mais la question du financement de l'entreprise ne se résume pas dans la détermination par la firme de la structure financière optimale. Les marchés du financement sont des marchés imparfaits, et d'importantes inégalités existent parmi les entreprises quant à leurs conditions d'accès aux différents types de financement.

Nous n'insisterons pas sur les difficultés d'accès des PME au financement mandaté. Elles sont également pénalisées au niveau de l'accès au crédit "géré par le marché". Il est connu que la structure financière des PME laisse moins de place aux emprunts non bancaires que celle des grandes entreprises (Bardos, 1991), et que les PME ont relativement peu profité du développement des nouveaux instruments financiers. Par exemple, Berthier (1992) montre comment l'importance des

---

<sup>10</sup> Perez (1983), Perez et Freeman (1988), Dockès (1990), Faucher et De Bresson (1991), Moati et Mouhoud (1993)...

<sup>11</sup> Voir, par exemple, les surveys de Glais (1992) et de Charreaux (1993).

obligations d'information, des coûts administratifs, les seuils d'émission minimum... ont contribué à laisser les PME largement à l'écart du développement des billets de trésorerie, qui permettent pourtant d'obtenir des conditions de financement plus avantageuses que celles proposées par les banques. L'appartenance à un groupe peut au contraire faciliter l'accès au marché financier, par l'intermédiaire de la qualité de la signature de la société tête de groupe (Beau, 1991).

De même, de nombreux auteurs ont analysé le marché du crédit (bancaire en particulier) comme un marché rationné. Pour des raisons diverses, le marché du crédit ne peut s'équilibrer par le taux d'intérêt (accompagné d'une grille serrée de primes de risque). Par exemple, Stiglitz et Weiss (1981) mettent en avant le risque de "sélection adverse". Selon ces auteurs, un taux d'intérêt élevé favorise l'expression de demandes de crédit particulièrement risquées : *"ceux qui sont prêts à payer des taux d'intérêt élevés, peuvent présenter en moyenne les pires risques ; il sont prêts à emprunter à taux élevés parce qu'ils estiment que leur probabilité d'avoir à rembourser le prêt est faible"*. La banque a donc intérêt à offrir un taux d'intérêt inférieur à celui qui équilibrerait l'offre et la demande de crédit. Cette particularité fait que, au-delà d'un certain seuil de perception de risque d'insolvabilité par le bailleur de fonds, la courbe d'offre de crédit devient insensible à la hausse des taux d'intérêt (Levratto, 1988). Une appréciation divergente entre l'entreprise et le bailleur de fonds de la capacité de la première de faire face à ses obligations de remboursement peut donc se traduire par un refus de financement. Cette appréciation fait intervenir, comme on l'a vu, des procédures d'évaluation plus ou moins standardisées. A cet égard également règne une importante hétérogénéité parmi les entreprises. Statistiquement, le risque de défaillance est d'autant plus grand que l'entreprise est petite (Bardos, 1991). La logique prudentielle des bailleurs de fonds, et en particulier des banques, consiste donc logiquement à faire porter de façon prioritaire le rationnement sur les petites entreprises. Ceci se traduit également par un taux d'intérêt apparent de l'endettement financier (hors comptes de groupes et associés) plus important pour les PME (Dietsch, 1989). Enfin, rappelons que les pouvoirs publics peuvent intervenir dans la définition des conditions d'accès au financement de certaines catégories d'entreprises afin de répondre à des préoccupations de politique économique.

De même, les caractéristiques des entreprises, toutes choses égales par ailleurs, tendent à les orienter de manière privilégiée vers la prédominance de l'un des deux modèles de convention de financement exposés plus haut. D'une manière générale,

le financement bancaire des PME correspond le plus souvent au modèle à l'acte, le coût de l'investissement dans la relation pour le banquier étant souvent difficile à amortir sur le volume des opérations avec l'entreprise. Paraque (1992) fait état des résultats d'une enquête révélant que les relations des PME avec leurs banques sont souvent perçues comme trop "quantitatives". La capacité d'une entreprise de bénéficier de tel ou tel type de convention de financement, et en particulier d'une "capacité d'emprunt assurée", dépend aussi pour partie de ses propres comportements : degré d'expertise en matière de gestion financière, capacité à mettre les banques en concurrence... (Dietsch, 1989). Rivaud-Danset et Salais (1993) établissent une correspondance entre le type de convention de financement dont bénéficie une entreprise et les caractéristiques de son appareil de production et de son positionnement stratégique sur le marché. Plus précisément, pour ces auteurs les conventions de financement s'établissent selon une contrainte de compatibilité des formes d'incertitude que l'entreprise et le bailleur de fonds "*ont appris à traiter, dans leur sphère propre d'action et dans leurs relations avec les autres acteurs*" (p. 89). Ainsi, par exemple, l'entreprise produisant pour un marché de masse, à partir d'actifs standards, qui est face à une demande qualitativement prévisible mais soumise au risque de fluctuation en volume... en bref l'archétype de la firme fordiste, pourra facilement accéder au marché financier ou au crédit des banques à l'acte dans la mesure où elle se prête bien à une évaluation selon les méthodes standards et qu'elle expose le bailleur de fonds à un risque probabilisable. Par contre, la firme répondant à une demande incertaine (en qualité et en volume) sur un marché dédié, à partir d'actifs spécifiques... rencontrera l'aversion du marché financier, verra la banque à l'acte exiger des garanties drastiques, mais trouvera le mode de financement adapté à sa situation dans la banque à l'engagement qui aura su réduire l'incertitude par la mise en œuvre d'une procédure longue de connaissance de l'entreprise. Si cette association des formes de financement et des caractéristiques économiques de l'entreprise est encore essentiellement spéculative, elle présente le mérite de souligner la relativité de la nature des besoins de l'entreprise en capitaux en fonction de ses caractéristiques économiques et, ainsi, son accès plus ou moins aisé aux circuits de financement disponibles. Ainsi, si les circuits de financement nationaux présentent une homogénéité suffisante (au niveau des critères et des modes d'évaluation) pour que l'on puisse parler de système national de financement, alors il est envisageable que par cet intermédiaire chaque pays présente un biais systématique en faveur (ou au contraire, en défaveur) de certaines catégories d'entreprises, affectant ainsi la capacité d'adaptation collective et la dynamique des structures économiques.

La diversité des critères de décision à l'intérieur d'un système national de financement, et en particulier l'importance du champ laissé aux critères autres que l'efficacité statique des entreprises, sont un facteur qui entretient la diversité du tissu industriel et favorise par là la faculté d'adaptation collective des secteurs (Dosi (1990)). La pluralité des critères d'attribution est donc un aspect qu'il est très important de prendre en compte lorsque l'on cherche à évaluer l'impact des institutions financières sur l'efficacité dynamique des structures économiques.

Résumons nous !

Les modèles évolutionnistes font reposer la dynamique sectorielle sur la relation efficacité-accumulation. La prise en compte de l'existence de sources de financement extérieur peut venir modifier en profondeur les conclusions de ces modèles sur les moteurs d'évolution des structures économiques et sur le déroulement des trajectoires. A cela, plusieurs explications principales :

- les critères d'allocation des financements extérieurs n'entretiennent généralement que des relations "lâches" avec l'efficacité relative des entreprises ; l'existence d'un financement extérieur fait donc intervenir dans la détermination des trajectoires sectorielles d'autres principes de sélection que ceux qui se dégagent spontanément du processus concurrentiel.
- l'accès à des financements extérieurs est le plus souvent accompagné de conditions affectant les comportements des entreprises ; par ce biais, les institutions financières ont donc une influence indirecte sur le fonctionnement du marché, sur la définition des régimes de concurrence, les capacités d'adaptation et d'innovation des entreprises... et donc sur la trajectoire sectorielle.
- l'accès aux financements extérieurs est inégal selon les entreprises, certaines pouvant systématiquement bénéficier d'un accès plus large à ce financement et/ou dans des conditions de coût avantageuses sans que cette inégalité d'accès soit réductible aux différentiels d'efficacité.

Ces caractéristiques sont de nature à modifier les trajectoires sectorielles par rapport à ce que formalisent les modèles évolutionnistes élémentaires :

- Le critère de sélection qui s'applique aux entreprises ne se réduit plus à la possession de puissants avantages compétitifs correctement orientés par rapport aux modes de concurrence dominants du marché. Il laisse une place au degré

d'adaptation des caractéristiques de l'entreprise aux critères des bailleurs de fonds. Ainsi, pour reprendre l'analogie biologique, les chances de survie d'une entreprise (et par là la dynamique sectorielle) ne dépendent plus seulement de son degré d'adaptation aux conditions du marché des produits, mais plus généralement de son degré d'adaptation à son environnement général, incluant les conditions de fonctionnement des institutions financières. Ainsi, ce ne sont plus nécessairement les entreprises les plus "compétitives" (les mieux adaptées à la concurrence sur le marché) qui sont appelées à se développer et à "tirer" les structures sectorielles (par marginalisation voire élimination des entreprises les moins compétitives, ainsi qu'en constituant des cibles pour les stratégies d'imitation), mais les entreprises qui auront su concilier un niveau de compétitivité "suffisant" pour résister à la concurrence et enregistrer des performances rassurantes, et des caractéristiques leur favorisant l'accès au financement extérieur afin d'obtenir un levier pour l'accumulation. La dynamique sectorielle ne répond donc plus à une logique purement endogène et se trouve affectée par les critères de rationalité des bailleurs de fonds. C'est en cela que l'on peut dire que les institutions financières ajoutent un élément de "sélection artificielle" à la sélection naturelle opérée par le marché<sup>12</sup>.

- L'inégalité d'accès au financement extérieur ne se traduit pas seulement par l'introduction d'un biais dans la détermination du potentiel d'accumulation des entreprises. Elle est une source supplémentaire d'hétérogénéité des entreprises affectant leurs comportements (dans la mesure où chaque type de financement s'accompagne de contraintes spécifiques), leur niveau d'efficacité relative (en jouant sur le niveau de leurs coûts (frais financiers), sur leur facilité d'accès aux nouveaux biens d'équipement, sur leur capacité à engager des dépenses de développement...). Au total, l'imperfection de l'accès au financement extérieur modifie le niveau de compétitivité relatif des entreprises. Un aspect particulièrement important, lorsque l'on considère des environnements économiques en évolution rapide, est constitué des formes dominantes de représentation de l'entreprise adoptées par les institutions financières et, en particulier, la manière dont elles traitent l'incertitude. De ces caractéristiques dépend en partie la capacité d'adaptation des entreprises aux modifications des conditions du marché.

- Nous avons vu que les conditions d'accès au financement extérieur ne relèvent qu'imparfaitement de mécanismes de marché compétitifs, mais reposent sur un ensemble de règles institutionnelles et conventionnelles. Ces règles ont donc un fort contenu social, ce qui peut leur conférer un caractère à la fois systématique et

---

<sup>12</sup> Elles ne constituent pas qu'un simple vecteur d'accélération du jeu de la sélection "naturelle".

spécifique à l'intérieur de chaque espace national. Ainsi, les spécificités de chaque système national de financement peuvent laisser leur empreinte sur les trajectoires sectorielles et ainsi constituer une composante importante de la configuration présente de l'appareil productif national, de sa compétitivité internationale, de son histoire future, en particulier dans la direction de son adaptation aux conditions générales de l'activité économique.

## DEUXIÈME PARTIE - EXPLORATION EMPIRIQUE

L'objectif de l'investigation statistique dont les principaux résultats sont présentés ci-dessous est d'explorer plus concrètement la relation entre le degré d'efficience des entreprises et leur rythme d'accumulation, et en particulier l'effet du système financier sur cette relation.

### I - La méthodologie

#### A. *Les données*

Cette investigation exploratoire et partielle repose sur le traitement des données comptables d'un échantillon d'entreprises industrielles. Il est bien évident que ceci constitue une première limite - importante - à ce travail : comme nous l'avons vu plus haut, la comptabilité ne donne qu'une image particulière et très incomplète de l'entreprise. Elle est particulièrement mal adaptée à la mesure de la compétitivité de l'entreprise, spécialement lorsque celle-ci est envisagée d'un point de vue dynamique et que l'on reconnaît le rôle fondamental des "investissements" immatériels (qui, très souvent, sont comptabilisés comme des dépenses d'exploitation). Par ailleurs, la comptabilité de l'entreprise (en particulier dans les comptes simplifiés sur lesquels nous travaillons) ne permet que très imparfaitement de saisir les conditions de l'accès de l'entreprise au financement : l'origine et la nature précise des capitaux sont très mal connues, ainsi que leur coût. En contrepartie, les données comptables se prêtent facilement au traitement quantitatif sur des échantillons importants.

Pour des raisons de capacité de traitement statistique et étant donné le caractère exploratoire de cette étape de la recherche, nous avons limité notre investigation statistique à deux secteurs d'activité industriels de la NAP 100, sélectionnés en raison de la densité de leur population d'entreprises : le travail des métaux (NAP 21) et la transformation des matières plastiques (NAP 53).

Le secteur du travail des métaux englobe 17 positions du niveau 600 de la NAP<sup>13</sup>. L'ensemble regroupait en 1991, selon le ministère de l'Industrie, 7118 entreprises de 10 personnes et plus, pour un chiffre d'affaires de 159 milliards de Francs.

---

<sup>13</sup> 2101 Forge, estampage et matriçage ; 2102 Découpage, emboutissage ; 2103 Traitement et revêtement des métaux ; 2104 Décolletage ; 2105 Boulonnerie, visserie ; 2106 Construction métallique ; 2107 Menuiserie métallique de bâtiment ; 2108 Mécanique générale, fabrication de

Le secteur de la transformation des matières plastiques se décompose en 6 positions de la NAP 600<sup>14</sup>. En 1991, il était composé de 1877 entreprises de 10 personnes et plus, totalisant un chiffre d'affaires de 98 milliards de Francs.

Les données que nous avons utilisées sont les bilans et comptes de résultats individuels contenus dans la base de données Diane. Cette base est constituée à partir de la collecte des comptes déposés par les entreprises auprès des greffes de tribunaux de commerce. Si le taux de couverture de la base est généralement satisfaisant pour les entreprises de plus de 10 millions de Francs de CA (seuil que nous avons retenu pour notre étude), il n'est pas de 100 % et les attributions erronées des entreprises aux secteurs ne sont pas rares. Enfin, comme il l'a été dit, cette base ne contient (pour l'instant) que des données comptables. Il manque en particulier la connaissance d'un éventuel rattachement à un groupe et de la cotation en bourse de l'entreprise.

Notre fichier de départ était constitué de 5138 entreprises pour le secteur du travail des métaux et de 1250 pour celui de la transformation des matières plastiques. La fréquence des réponses manquantes sur les variables utilisées dans l'analyse a cependant provoqué une baisse significative de la taille de ces échantillons.

### *B. Les indicateurs utilisés*

Il nous fallait donc partir de la connaissance du degré d'efficience relative de chaque entreprise et de son taux d'accumulation.

La notion d'efficience telle qu'elle est sous-entendue dans les modèles évolutionnistes ne se laisse que difficilement appréhender par des indicateurs comptables. Nous avons vu cependant que les indicateurs de productivité apparente sont probablement les plus appropriés car ils saisissent simultanément la productivité physique de l'entreprise et sa capacité à valoriser sa production sur le marché (qui peut résulter d'un fort potentiel technologique, d'un savoir-faire

---

moules et modèles ; 2109 Fabrication d'outillage à main, d'outillage électroportatif et d'outillage agricole ; 2110 Fabrication de ressorts ; 2111 Fabrication de quincaillerie ; 2112 Ferblanterie, fabrication d'articles de ménage, de coutellerie ; 2113 Fabrication de mobilier métallique ; 2114 Fabrication de fûts et tonnelets métalliques, de boîtes et emballages métalliques, de conditionnements métalliques ; 2115 Fabrication de petits articles métalliques ; 2116 Frittage des métaux, fabrication d'aimants permanents ; 2117 Fabrication d'armes de chasse, de tir, de défense.

<sup>14</sup> 5301 Fabrication de mélanges, plaques, feuilles, films, tubes, tuyaux et profilés ; 5302 Fabrication de pièces diverses pour l'industrie ; 5303 Fabrication d'emballages en matières plastiques ; 5304 Fabrication d'éléments pour le bâtiment ; 5305 Fabrication de produits de consommation divers ; 5306 Fabrication de pellicules cellulosiques.

commercial, de l'exploitation d'une image de marque. Cette capacité de valorisation peut aussi cependant résulter d'une insuffisance de la concurrence et donc, au contraire, refléter le degré d'X-inefficience de l'entreprise).

Le fichier Diane est très imparfaitement renseigné sur la variable "effectif"<sup>15</sup>, si bien que l'intervention de cette variable dans l'analyse aurait fait chuter de manière drastique la taille de l'échantillon. Nous avons donc dû nous contenter d'une approche de l'efficience par le calcul d'indicateurs de productivité apparente du capital :

- PRODE1 : Valeur ajoutée / immobilisations corporelles et incorporelles brutes.

- PRODE2 : Valeur ajoutée / actif net. Ce ratio est très corrélé avec PRODE1 ( $R = 0,4$  dans le secteur 21), et donne des résultats voisins. C'est pourquoi nous avons privilégié PRODE1 dans l'analyse, qui fait intervenir une mesure du capital qui nous paraît plus adaptée à la logique de la mesure de l'efficience.

Afin de lisser les variations conjoncturelles, les indicateurs de productivité apparente ont été calculés en moyenne sur 1989 et 1990.

Aucune mesure spécifique de l'accumulation ne s'impose d'elle-même. La plus extensive consiste à mesurer l'accroissement de l'actif net de l'entreprise entre  $t$  et  $t+1$ .

- ACCU1 =  $\Delta$  actif net / actif net

Nous avons également retenu deux autres mesures de l'accumulation :

- ACCU2 =  $\Delta$  immobilisations corporelles et incorporelles nettes / immobilisations corporelles et incorporelles nettes

- ACCU3 =  $\Delta$  actif immobilisé brut + besoin en fonds de roulement / actif immobilisé brut + besoin en fonds de roulement.

ACCU2 exclut donc les immobilisations financières dont on peut penser qu'elles ne répondent pas à une stricte logique d'accumulation de la "base productive" de l'entreprise. Ceci revient cependant à faire l'impasse sur les stratégies d'accumulation fondées sur la croissance externe. C'est pourtant cette mesure que nous avons privilégiée car c'est avec elle qu'apparaissent les corrélations les plus significatives.

---

<sup>15</sup> Tout au moins jusqu'à l'exercice 1991.

Le taux d'accumulation est calculé comme le taux de variation entre 1989 et 1991 de la grandeur mesurée. Il est donc fait l'hypothèse d'une relation entre le degré d'efficacité de 1989-1990 et le rythme d'accumulation sur 1989-1991.

## II - Les résultats

### A. Analyse de la relation efficacité-accumulation

Les coefficients de corrélation entre les variables d'efficacité et les variables d'accumulation sont relativement faibles.

Coefficients de corrélation de Pearson entre les variables d'efficacité et les variables d'accumulation.

	PRODE1		PRODE2	
	Secteur 21	Secteur 53	Secteur 21	Secteur 53
ACCU1	0,066 (0,0203)	0,106 (0,0362)	0,060 (0,0370)	0,122 (0,0158)
ACCU2	0,189 (0,0001)	0,129 (0,0110)	0,103 (0,0003)	0,083 (0,1030)
ACCU3	0,088 (0,0019)	0,209 (0,0001)	0,020 (0,4778)	0,086 (0,0915)

Ce résultat ne doit pas surprendre. Il est pour partie imputable à la nature des indicateurs retenus qui ne mesurent qu'imparfaitement les notions théoriques d'efficacité et d'accumulation. Mais, surtout, nous avons examiné dans la première partie de ce travail les nombreux facteurs qui peuvent venir polluer la relation efficacité-accumulation, y compris au niveau théorique. L'accès aux moyens de financement est parmi ces facteurs l'un des plus importants. Nous avons donc cherché à repérer dans les comptes des entreprises certaines variables financières susceptibles d'intervenir dans la détermination du potentiel d'accumulation des entreprises.

Nous avons construit un certain nombre d'indicateurs concernant la structure financière des entreprises et évaluant indirectement leurs conditions d'accès aux différentes catégories de financement extérieur :

- Indicateurs de structure :
  - RESP : Ressources propres (y compris provisions) / passif
  - ENDG : Endettement global : (dettes + effets portés à l'escompte et non échus) / CA \* 360.
  - DETFI : Dettes financières (hors concours bancaire) / passif
  - DETCR : Dettes auprès des établissements de crédit / passif
  - FOUR : Fournisseurs / Achats TTC
  - EMRP : Dettes financières (hors concours bancaire) / ressources propres
  - BQUE : Crédit bancaire (hors concours) / dettes financières (hors concours)
  - CONC : Concours bancaire / passif
  - COBQ : Concours bancaire / Crédit bancaire.
  
- Indicateurs de coût du financement :
  - KDFT : Coût apparent de l'endettement (charges financières / endettement global)
  - KDFI : Coût apparent de l'endettement financier (charges financières / dettes financières).
  
- Indicateurs de performance :
  - CAF : Capacité d'autofinancement / actif net
  - TRES : Trésorerie nette comptable (en jours de CA)
  - EXP : Exportation / CA.
  
- Indicateurs généraux :
  - CA : Chiffre d'affaires HT (en kF)
  - INT : Intensité capitalistique : (Immobilisations nettes + BFR) / CA.

Chacune de ces variables est calculée en moyenne sur la période 1989-1991. Seules ont été retenues les entreprises pour lesquelles nous disposons des informations nécessaires au calcul de l'ensemble de ces indicateurs pour les trois années étudiées<sup>16</sup>. Cette condition a provoqué une chute importante de la taille de l'échantillon, qui a été encore amplifiée par l'application d'une procédure automatique d'élimination des valeurs extrême<sup>17</sup>.

---

<sup>16</sup> Le non respect de cette condition pouvant provenir 1) de données manquantes sur certaines variables, 2) de la création, de la disparition d'entreprises ou encore d'une amélioration du taux de couverture de la base de données au cours de la période étudiée.

<sup>17</sup> Les entreprises correspondant aux deux premiers et aux deux derniers centiles des distributions de chacune des variables ont été systématiquement éliminées.

La régression de ACCU2 par ces variables a été opérée à partir d'une procédure "pas à pas" consistant à introduire (ou à retirer) du modèle les variables explicatives une à une en fonction de leur contribution au modèle. Parmi les variables explicatives, une sélection a été opérée entre les variables fortement auto-corrélées.

On obtient les équations suivantes :

- Secteur du travail des métaux (21)

$$\text{ACCU2} = 2,049 \text{ CAF} + 0,051 \text{ PRODE2} + 0,009 \text{ END} + 0,002 \text{ FOUR} + 0,143 \text{ BQUE} - 0,082 \text{ EMRP} - 0,253 \text{ INT} + 0,692$$

(0,0001)      (0,0001)      (0,0001)      (0,0001)      (0,0007)      (0,0026)

(0,0121)

N = 1145      R2 = 0,14      F = 0,0001

- Secteur de la transformation des matières plastiques (53)

$$\text{ACCU2} = 1,246 \text{ CAF} + 0,076 \text{ PRODE2} + 0,007 \text{ END} + 0,004 \text{ FOUR} - 0,052 \text{ EMRP} + 0,679$$

(0,0047)      (0,0011)      (0,0091)      (0,0002)      (0,0658)

N = 364      R2 = 0,10      F = 0,0001

N.B. Les chiffres entre parenthèses exprime le résultat du test de Fisher.

Ce modèle confirme l'influence positive de l'efficience sur l'accumulation. Il confirme également qu'elle n'est que très partielle. Les autres résultats de ce modèle sont conformes à l'intuition. Le taux d'accumulation dépend positivement de l'importance de la capacité d'autofinancement, mais aussi de l'endettement global de l'entreprise. L'importance du crédit fournisseurs, ainsi que le poids des établissements de crédit dans les dettes financières (uniquement pour le secteur 21) sont positivement corrélés avec le taux d'accumulation. Par contre, le rapport des dettes financières sur les ressources propres affiche un coefficient négatif qui semble refléter l'influence de la contrainte de solvabilité imposée par le système bancaire. Le signe négatif du coefficient associé à l'intensité capitalistique est plus étonnant. La variable est cependant peu significative.

La faiblesse du R2 signale le faible pouvoir explicatif global de ce modèle. Ceci est l'indice de l'existence de beaucoup d'autres facteurs susceptibles de rendre compte de l'inégal rythme d'accumulation des entreprises, en particulier ceux liés aux

objectifs des entreprises et à la spécificité de leur position sur le marché (dynamisme relatif de la demande, part de marché...).

Cette première exploration des données confirme le caractère très imparfait de la relation entre l'efficacité et l'accumulation. Il convient de préciser maintenant la nature de l'influence des variables financières, et en particulier d'identifier si elles confortent ou si elles s'opposent à la dynamique impulsée par les inégalités d'efficacité.

### *B. Le jeu des variables financières*

Pour chacune des positions à 4 chiffres (NAP 600) des deux secteurs étudiés, nous avons procédé à une double segmentation de la population d'entreprises. Le choix de travailler au niveau 600 de la nomenclature correspond au souci de se situer au plus près de la notion de marché qui est l'unité d'observation de la dynamique évolutionniste, et de procéder à l'analyse de la relation efficacité-accumulation parmi des entreprises qui ont de fortes chances d'être en concurrence les unes contre les autres sur les mêmes marchés<sup>18</sup>. Dans chaque sous-secteur, la population d'entreprises est d'abord segmentée en deux sous-populations en fonction de la position de chaque entreprise par rapport à la valeur médiane de l'indicateur d'efficacité. On obtient ainsi un groupe d'entreprises relativement peu efficaces (que le qualifiera "Eff-") et un groupe d'entreprises relativement efficaces ("Eff+"). Une segmentation du même type a été réalisée sur la base de l'indicateur d'accumulation. En combinant ces deux segmentations, on obtient le tableau ci-dessous :

	<i>Efficience -</i>	<i>Efficience+</i>
<i>Accumulation -</i>	Eff-Acc-	Eff+Acc-
<i>Accumulation+</i>	Eff-Acc+	Eff+Acc+

Les entreprises de chaque sous-secteur se trouvant affectées à l'un des quatre groupes (Eff-Acc-, Eff+Acc-, Eff-Acc+, Eff+Acc+) en fonction de sa position relative dans son secteur (NAP 600), il est possible de procéder à une réagrégation et d'obtenir un tableau de ce type pour l'ensemble du secteur<sup>19</sup> (NAP 100).

<sup>18</sup> Dans cette optique, le niveau 600 est encore souvent trop agrégé. Mais, outre qu'une information systématique plus désagrégée n'existe pas, son utilisation serait probablement rendue impossible par le nombre d'entreprises que contiendrait alors chaque sous-secteur.

<sup>19</sup> La présentation d'un tel tableau au niveau du secteur ne doit pas faire oublier que l'affectation des entreprises aux groupes de la typologie a été effectuée au niveau de la NAP 600.

L'hypothèse des modèles évolutionnistes élémentaires, d'une relation étroite entre le degré d'efficacité relatif des entreprises et leur potentiel d'accumulation, suggère que l'essentiel des entreprises de chaque secteur se situe dans la diagonale du tableau. Or, ce n'est pas ce qui est observé dans chacun des deux secteurs. Quel que soit le couple d'indicateurs d'efficacité et d'accumulation retenu, les groupes Eff-Acc+ (entreprises sous-éfficaces mais sur-accumulatrices) et Eff+Acc- (entreprises sur-éfficaces mais sous-accumulatrices) rassemblent le plus souvent une proportion non négligeable (même si toujours minoritaire) d'entreprises.

Les deux tableaux ci-dessous indiquent la répartition des entreprises des deux secteurs étudiés entre les quatre groupes de la typologie, déterminée à partir de PRODE2 et d'ACCU2 :

Secteur du travail des métaux (21)

	<i>Efficience -</i>	<i>Efficience+</i>
<i>Accumulation -</i>	334	284
<i>Accumulation+</i>	284	339

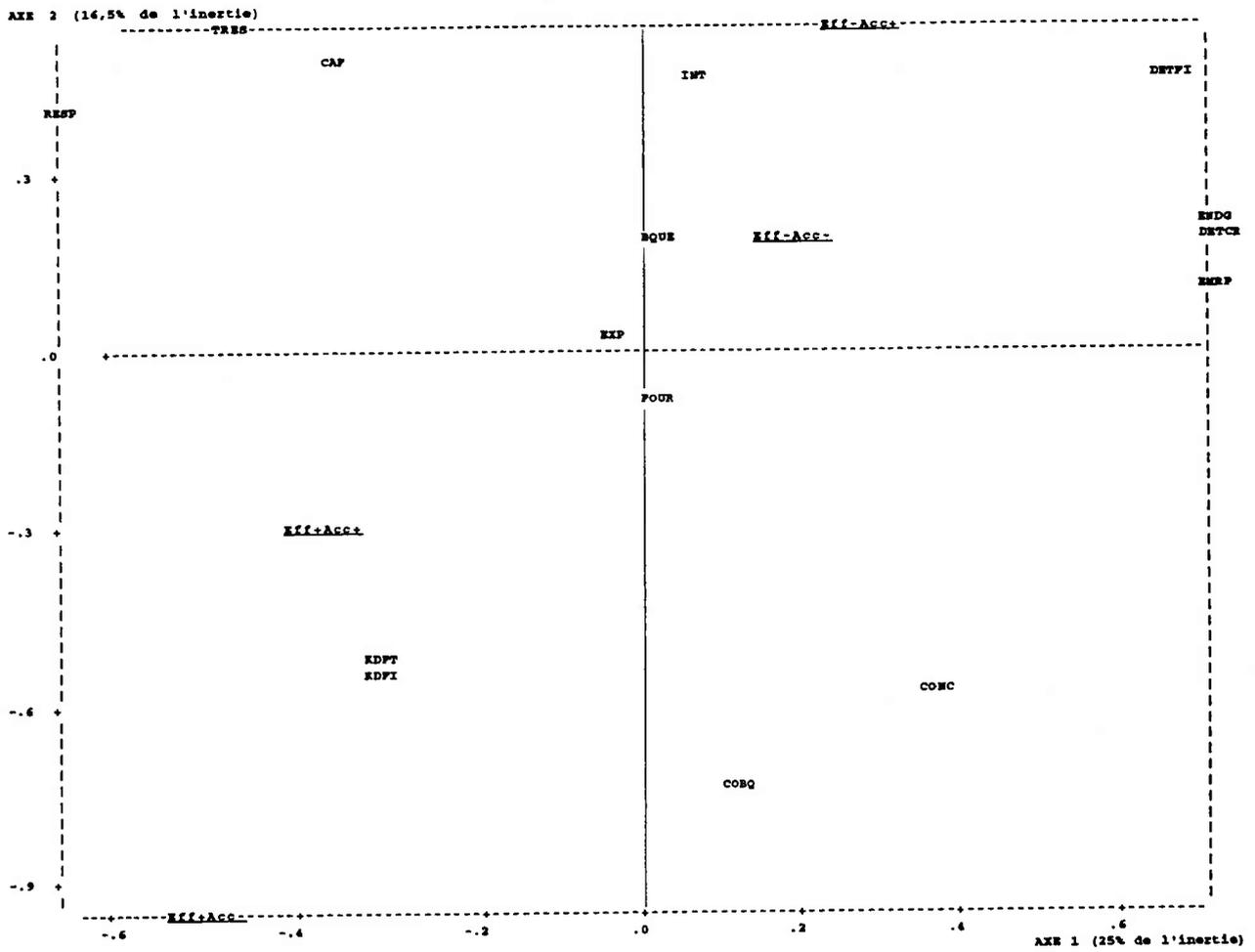
Secteur de la transformation des matières plastiques (53)

	<i>Efficience -</i>	<i>Efficience+</i>
<i>Accumulation -</i>	112	80
<i>Accumulation+</i>	80	116

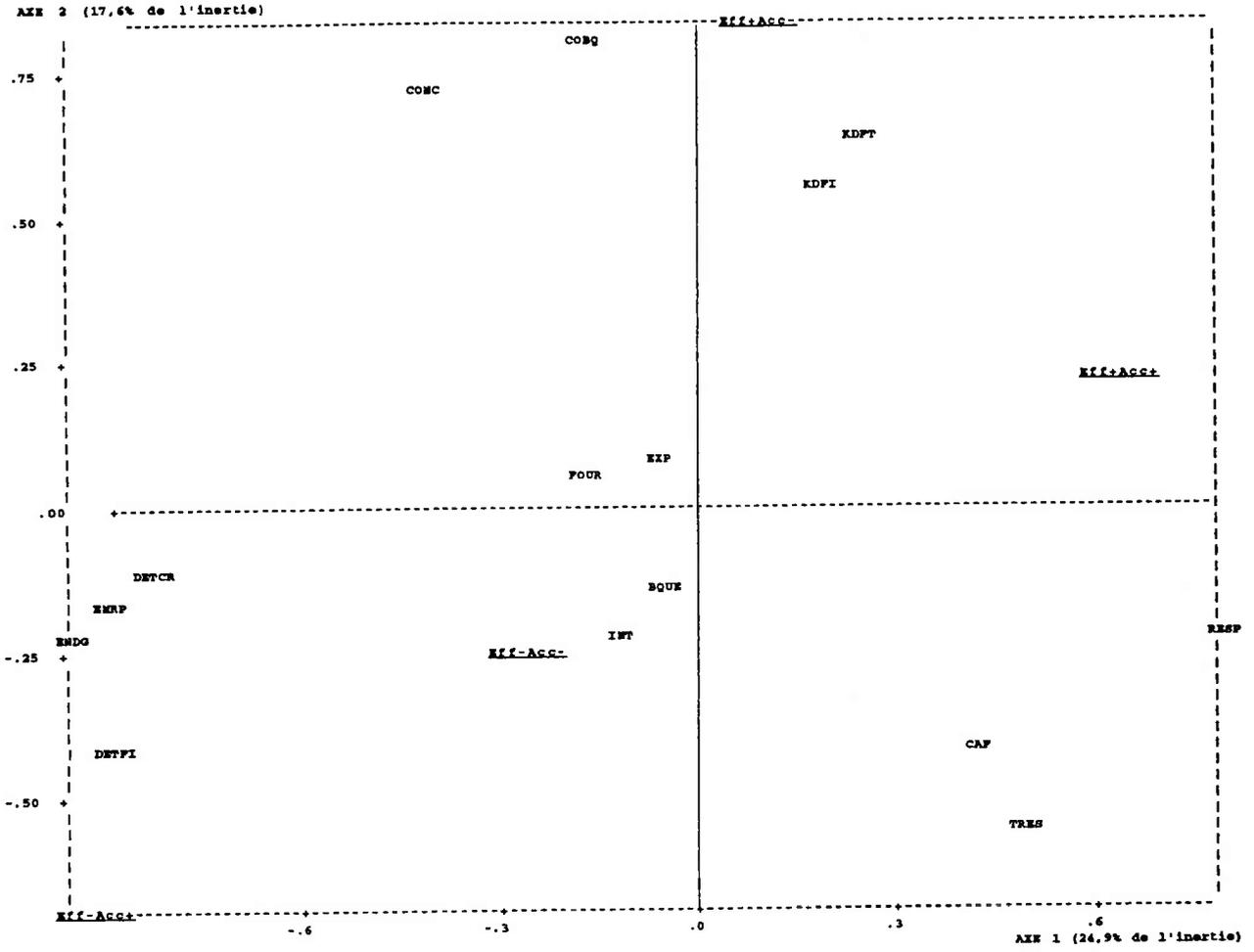
Il existe ainsi deux catégories d'entreprises qui paraissent particulièrement intéressantes pour la compréhension des dynamiques sectorielles : les "Eff+Acc-" qui, en dépit d'une forte efficacité relative, sont sous-accumulatrices, et les "Eff-Acc+" qui parviennent à apparaître comme sur-accumulatrices en dépit d'une faible efficacité relative.

Afin d'observer s'il existe des associations entre l'appartenance à l'un des quatre groupes de la typologie et la structure du financement des entreprises, nous avons tout d'abord réalisé, pour chaque secteur, une analyse en composantes principales, portant sur les variables de structures. Sur les axes ainsi déterminés, nous avons projeté sur les quatre groupes de la typologie.

Secteur du travail des métaux (21)



Secteur de la transformation des matières plastiques (53)



Dans le secteur du travail des métaux, le premier axe de l'ACP oppose le degré d'endettement à l'importance des fonds propres et de la trésorerie. Le second axe exprime une opposition à la fois entre le financement courant et le coût du financement d'une part et le poids des emprunts et la santé financière de l'entreprise (appréhendée ici par l'importance de sa CAF et de la trésorerie nette) d'autre part.

Les quatre groupes de la typologie se distinguent très nettement à l'intérieur de l'espace ainsi défini. Le positionnement des classes Eff-Acc- et Eff+Acc+ est sans surprise puisqu'il manifeste l'influence des écarts de performances sur la structure financière. Les entreprises de la classe Eff+Acc- sont peu endettées et subissent un coût important du financement extérieur. A l'inverse, les entreprises de la classe Eff-Acc+ bénéficient d'un faible coût du financement extérieur et sont fortement endettées. Ainsi, la différence d'accès au financement extérieur (selon le critère du montant et du coût) semble fournir une explication de la discordance entre degré d'efficacité et vitesse d'accumulation pour certaines entreprises du secteur.

L'analyse sur les données du secteur de la transformation des matières plastiques donne des résultats similaires. On retrouve une très forte opposition entre des Eff+Acc- relativement peu endettées, mais avec des dettes à court terme importantes et un coût élevé du financement extérieur, et des Eff-Acc+ fortement endettées, en particulier à long terme, pour un coût relativement faible.

Afin de préciser ces résultats, pour un ensemble sélectionné de couples d'indicateurs d'efficacité et d'accumulation, nous avons calculé la moyenne des différents indicateurs de structure qui viennent d'être présentés, à l'intérieur de chacun des quatre groupes de la typologie. La significativité des écarts de moyenne a été appréciée à l'aide du test de Fisher. Les résultats de ces calculs sont présentés dans la série de tableaux ci-dessous, dont nous allons tenter de synthétiser les enseignements.

Les entreprises sous-éfficaces sont en moyenne de plus grande dimension que les entreprises sur-éfficaces (l'écart est plus marqué dans le secteur 53). De même, les entreprises sur-accumulatrices apparaissent généralement plus grandes en moyenne que les sous-accumulatrices. Il est difficile de déterminer si cet avantage de taille découle justement de leur forte propension à accumuler ou bien si leur accumulation est aidée par accès facile aux capitaux en raison de leur dimension.

### Caractéristiques financières moyennes comparées des entreprises des 4 groupes de la typologie

Indicateur d'efficience : PRODE1 - Indicateur d'accumulation ACCU1

	Secteur transformation des mat. plastiques				Secteur travail des métaux				
	Eff- Acc-	Eff- Acc+	Eff+ Acc-	Eff+ Acc+	Eff- Acc-	Eff- Acc+	Eff+ Acc-	Eff+ Acc+	
RESP	32,9	31,3	29,6	31,3	RESP	33,4	35,0	29,4	32,0
EMRP	124,5	110,0	82,8	82,4	EMRP	86,3	78,3	71,9	67,8
ENDG	23,6	25,0	23,0	24,8	ENDG	21,7	21,4	22,5	21,9
CAF	10,2	12,3	9,1	11,6	CAF	9,0	11,7	7,8	10,8
CONC	2,7	2,5	3,1	2,3	CONC	2,6	2,0	2,2	2,0
BQUE	77,3	78,8	67,2	75,7	BQUE	75,5	74,8	67,6	68,4
COBQ	13,8	12,3	18,9	13,8	COBQ	13,8	11,0	15,6	15,9
CA	70923,0	63771,0	33708,0	37645,0	CA	36519,0	38307,0	24594,0	29367,0
TRES	7,3	8,0	6,2	8,6	TRES	10,8	17,6	9,4	14,9
KDFT	46,2	38,2	40,0	36,9	KDFT	48,1	40,0	37,7	33,9
KDFI	18,1	17,7	33,0	28,3	KDFI	20,3	18,1	32,4	25,0
DETFI*	21,7	21,8	14,3	16,2	DETFI	19,6	18,2	13,9	13,3
EXP	8,7	10,1	6,2	6,2	EXP	7,8	7,9	5,6	6,3

Indicateur d'efficience : PRODE1 - Indicateur d'accumulation ACCU2

	Secteur transformation des mat. plastiques				Secteur travail des métaux				
	Eff- Acc-	Eff- Acc+	Eff+ Acc-	Eff+ Acc+	Eff- Acc-	Eff- Acc+	Eff+ Acc-	Eff+ Acc+	
RESP	32,6	31,6	27,0	33,0	RESP	34,3	34,0	31,0	30,6
EMRP	124,9	108,9	92,6	74,9	EMRP	76,8	89,6	70,1	69,4
ENDG	23,8	24,8	24,9	23,4	ENDG	20,5	22,9	21,3	22,9
CAF	10,5	11,9	9,1	11,6	CAF	9,9	10,8	8,8	9,8
CONC	2,7	2,6	3,5	2,1	CONC	2,2	2,5	1,9	2,2
BQUE	78,5	77,3	67,2	75,6	BQUE	75,2	75,2	67,7	68,2
COBQ	13,3	14,0	19,2	13,5	COBQ	12,7	12,1	14,7	16,5
CA	62838,0	73864,0	29871,0	40522,0	CA	34110,0	41394,0	24668,0	29088,0
TRES	6,4	9,2	1,9	11,9	TRES	14,3	13,6	12,7	12,0
KDFT	43,3	41,7	32,3	28,9	KDFT	47,3	40,5	36,8	34,8
KDFI	17,8	18,1	32,3	28,9	KDFI	20,1	18,2	28,8	28,3
DETFI*	22,5	20,9	15,4	15,4	DETFI*	18,4	19,7	13,2	13,8
EXP	9,6	9,1	4,3	7,5	EXP	7,6	8,3	5,9	6,1

Indicateur d'efficience : PRODE1 - Indicateur d'accumulation ACCU3

	Secteur transformation des mat. plastiques				Secteur travail des métaux				
	Eff- Acc-	Eff- Acc+	Eff+ Acc-	Eff+ Acc+	Eff- Acc-	Eff- Acc+	Eff+ Acc-	Eff+ Acc+	
RESP	33,5	30,2	30,0	30,9	RESP	34,8	33,5	31,8	30,0
EMRP	114,0	126,8	97,2	72,0	EMRP	77,8	87,4	67,9	71,2
ENDG	22,2	27,1	24,9	23,4	ENDG	19,9	23,6	20,9	23,2
CAF	10,4	12,2	9,7	11,1	CAF	9,0	11,8	8,3	10,2
CONC	2,7	2,5	3,3	2,3	CONC	2,6	2,0	2,4	1,7
BQUE	78,5	77,2	66,2	75,8	BQUE	73,0	77,8	65,0	70,5
COBQ	13,5	13,7	19,4	13,9	COBQ	14,6	10,0	18,3	13,5
CA	64850,5	71736,0	34610,0	37040,0	CA	36190,0	38955,0	25666,0	28114,0
TRES*	8,5	6,4	5,5	9,0	TRES	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
KDFT	47,1	36,3	38,7	37,9	KDFT	48,8	38,7	38,1	33,9
KDFI	18,5	17,3	31,3	29,7	KDFI	20,4	17,9	27,8	28,7
DETFI*	21,4	22,2	15,5	15,2	DETFI	18,5	19,5	13,0	14,0
EXP	9,6	9,0	5,4	6,8	EXP	7,6	8,3	5,9	6,0

\* Seuil de significativité compris entre 5 et 10%

Paradoxalement, les entreprises sous-efficientes réalisent en moyenne une CAF (exprimée en pourcentage de l'actif net) supérieure à celle des entreprises sur-efficientes. Mais surtout, ce sont les entreprises sur-accumulatrices qui disposent des niveaux moyens de CAF les plus confortables. Ainsi, il existe un écart de CAF important entre les Eff-Acc+ et les Eff+Acc-, au détriment des secondes, qui contribue à rendre compte de la situation "paradoxale" de ces entreprises.

Les écarts de poids des ressources propres dans le passif sont relativement faibles et semblent dans une large mesure être reliés aux écarts de dimension. Les Eff+Acc- apparaissent le plus souvent avec une faible part de fonds propres (moins net dans le secteur 21).

Les écarts d'endettement global sont peu marqués. On observe cependant un certain surendettement des Eff-Acc+.

A l'inverse, le rapport des dettes financières sur les ressources propres varie considérablement entre les différentes catégories d'entreprises. Les entreprises sous-efficientes apparaissent comme sensiblement plus endettées selon ce critère. La relation avec la vitesse d'accumulation est très instable selon l'indicateur d'accumulation choisi. Dans tous les cas, les Eff-Acc+ apparaissent comme substantiellement plus endettées que les Eff+Acc-, ce qui constitue sans doute une explication importante de leur inégal comportement en matière d'accumulation. L'endettement des Eff+Acc- apparaît, selon cette mesure, comme relativement plus faible qu'à partir de l'indicateur d'endettement global, ce qui laisse penser qu'elles compensent un faible endettement financier par un important crédit fournisseurs.

Les écarts concernant le poids des établissements de crédit dans les dettes financières sont peu importants parmi les entreprises sous-efficientes. Par contre, globalement, les entreprises sous-efficientes sont relativement plus endettées auprès des établissements de crédit que les entreprises sur-efficientes. Parmi ces dernières, les entreprises sous-accumulatrices sont systématiquement caractérisées par une très faible part (la plus faible des quatre catégories d'entreprises) de l'endettement auprès des établissements de crédit. Ainsi, la faible accumulation de ces entreprises sur-efficientes pourrait être liée à un accès difficile au crédit bancaire, qui limiterait la capacité d'endettement financier total de ces entreprises. Par ailleurs, les concours courants représentent une part sensiblement plus importante de leur endettement bancaire que pour les autres catégories d'entreprises, ce qui réduit encore la masse des crédits pouvant financer l'accumulation. Dans le secteur 21, les Eff+Acc+ sont elles aussi marquées par une part relativement élevée des concours

dans leurs dettes auprès des établissements de crédit, qui sont elles-mêmes relativement faibles. Ces entreprises semblent donc éprouver les mêmes difficultés à accéder aux financements longs des établissements de crédit. Elles peuvent cependant financer leur accumulation pour une CAF sensiblement plus importante. Cette spécificité de la situation des entreprises sur-eficientes vis-à-vis des dettes auprès des établissements de crédit peut être rapprochée de leur handicap en termes de dimension moyenne.

Dans chacune des deux classes d'efficience, les entreprises sur-accumulatrices affichent généralement des excédents de trésorerie relativement confortables. Ce bon résultat doit probablement aider les Eff-Acc+ à accéder au financement extérieur.

Le coût apparent de la dette financière est sensiblement plus élevé pour les entreprises sur-eficientes, ce qui est à mettre en regard de leur désavantage de dimension et du poids des concours bancaires dans leur endettement. Les écarts entre les entreprises des catégories Eff-Acc+ et Aff+Acc- sont particulièrement importants : leur inégal niveau d'endettement financier pourrait ainsi s'expliquer pour partie par le coût de cet endettement, qui pénalise doublement les Eff+Acc- (frein à leur accumulation, alourdissement de leurs charges financières venant ponctionner leur résultat courant). Lorsque les charges financières sont ramenées à l'endettement global, le désavantage de coût apparent de l'endettement bascule du côté des entreprises sous-eficientes. Ceci reflète probablement le poids supérieur du crédit fournisseurs dans les entreprises sur-eficientes.

En résumé, d'une manière qui peut sembler paradoxale, les entreprises sous-eficientes présentent un profil (avantage de dimension, niveau rassurant de la CAF et de la trésorerie) qui leur facilite l'accès au financement extérieur. Parmi ces entreprises, les sur-accumulatrices bénéficient d'une forte CAF, d'une trésorerie confortable, et d'un coût apparent de la dette financière particulièrement compétitif, alors que leur situation financière relativement saine leur permet un recours limité au crédit à court terme. Elles peuvent donc tabler sur l'autofinancement et un fort endettement (bancaire et non bancaire) pour financer leur croissance. Si, globalement, les entreprises sur-eficientes semblent défavorisées au niveau de l'accès au financement extérieur, les sur-accumulatrices parviennent à financer leur expansion par une forte capacité d'autofinancement. Leurs bons résultats et la qualité de la structure de leur bilan (endettement sur ressources propres limité) leur facilitent l'accès au financement bancaire à long terme, à un coût moins défavorable que leurs homologues sous-accumulatrices. Ces dernières cumulent des résultats

relativement mauvais et un coût apparent très élevé de l'endettement financier. Elles ne peuvent tabler pour leur accumulation, ni sur une forte CAF, ni sur un fort endettement financier, dont une part non négligeable est absorbée par les concours courants. Si le crédit fournisseurs permet de consolider la situation financière de ces entreprises, il ne peut se suppléer aux ressources longues pour financer l'accumulation.

## CONCLUSION

L'examen des conditions de fonctionnement des "marchés" du financement extérieur amène à penser que ceux-ci ont un impact sur les dynamiques sectorielles fondé sur la nature des critères d'attribution des fonds aux entreprises qui agissent sur leur potentiel d'accumulation, ainsi que sur l'influence de ces critères sur le comportement des entreprises. Selon le degré d'homogénéité de ces critères d'allocation et des types de représentation de l'entreprise en vigueur parmi les bailleurs de fonds, l'existence d'un financement extérieur peut orienter la trajectoire évolutionniste des secteurs dans des directions variées et avoir ainsi une influence structurante sur les caractéristiques des structures et la compétitivité collective du secteur. Cette influence du financement extérieur sur la dynamique sectorielle est plus ou moins déconnectée du processus concurrentiel qui se déroule sur le marché des produits et confère à la trajectoire une dimension institutionnelle qui peut se révéler très importante pour comprendre les divergences de développement historique et de niveau de compétitivité des mêmes industries dans différents pays.

L'investigation empirique partielle qui a été menée sur un échantillon des données financières d'entreprises a confirmé l'influence des conditions d'accès au financement extérieur sur la dynamique individuelle des entreprises, apparemment au-delà des différentiels d'efficience. La caractérisation précise des critères de ce mécanisme de sélection artificielle exercé par les institutions financières ainsi que leurs conséquences à long terme sur la dynamique sectorielles et les performances collectives mériterait probablement une investigation plus approfondie. Parmi les voies d'approfondissement possibles, suggérons l'étude appliquée des processus de décision des différentes catégories de bailleurs de fonds (critères de décision, nature de l'information mobilisée...); l'amélioration de la classification des entreprises selon leurs conditions d'accès (quantitatives et qualitatives) au financement extérieur et le suivi de cohortes d'entreprises afin d'observer la combinaison effective des processus concurrentiels sur le marché et de l'influence des institutions financières sur la définition des dynamiques sectorielles.

## BIBLIOGRAPHIE

- ALCHIAN A. A. "Uncertainty, Evolution, and Economic Theory", *Journal of Political Economics*, vol. 58, n° 3, june 1950, p. 211-222.
- AOKI Masashiko, "Toward an Economic Model of the Japanese Firm", *Journal of Economic Literature*, vol. XXVIII, March 1990, p. 1-27.
- BANDT (de), *Analyse comparative des structures industrielles*, IREP, La Documentation Française, 1975.
- BARBET P., GEOFFRON P., "Les innovations dans le champ des financements de l'industrie : déterminants et forme", *Traité d'Economie Industrielle*, 1988, p.759-775.
- BARDOS M., "Le risque de défaillance d'entreprise", *Cahiers Economiques et Monétaires*, Banque de France, n°19, 1984.
- BARDOS M., "Liaison entre le risque et la taille ; influence du risque et de la taille sur le taux d'intérêt", *Cahiers Economiques et Monétaires*, Banque de France, n°38, 1991.
- BEAU D., "Les influences de l'appartenance à un groupe sur les structures et les résultats des entreprises industrielles françaises", *Cahiers Economiques et Monétaires*, Banque de France, n°38, 1991.
- CHARREAUX G., "Théorie financière et stratégie financière", *Revue Française de Gestion*, n°92, janvier-février 1993, p.46-63.
- CHESNAIS F., "Science, technologie et compétitivité", S.T.I. Revue, n°1, automne 1986, OCDE, p.97-148.
- DIETSCH M., "Les PME et les conditions bancaires", *Revue d'Economie Financière*, n°10, juillet-sept. 1989.
- DOCKES P., "Formation et transferts des paradigmes socio-techniques", *Revue Française d'Economie*, vol.5, n°4, automne 1990, p.29-82.
- DOSI G., Finance, Innovation and Industrial Change, *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 13, n° 13, June 1990, p. 299-319.
- DUPUY J-P, "Convention et Common Knowledge", *Revue Economique*, vol. 40, n° 2, mars 1989, p. 361-400.
- ECHARD J.F., HENIN P.Y., *Une étude économétrique de la décision d'investir et des structures financières dans l'entreprise : essai d'analyse typologique et causale*, Economies et sociétés, Cahiers de l'ISEA, tome IV, n°7-8, juillet-août 1970, Librairie Droz, Genève.
- FAUCHER P., DE BRESSON C., "L'école de la régulation et le changement technologique", *Revue d'économie industrielle*, n° 58, 4° trimestre, 1991.
- FRIEDMAN M., *Essays in Positive Economics*, Chicago University Press, Chicago, 1953.
- GAFFARD Jean-Luc, "Innovations et changements structurels", *Revue critique de l'analyse économique moderne de l'innovation et des changements structurels*, *Revue d'Economie Politique*, vol. 100, n° 3, mai-juin 1990, p. 323-382
- GLAIS M., *Economie industrielle. Les stratégies concurrentielles des firmes*, Litec Editions, 1992.

- GOLLIAU C., "Banques : le pouvoir de dire non", *Le Nouvel Economiste*, n°897, 4 juin 1993.
- GONENC R., "Les trois formes de gestion financière des risques industriels",
- GONENC R., "Trends in Patterns, Needs and Sources of Industrial Investment. Industrial Investment in a Financial Economy", ronéo, OCDE, Industry Committee, 1989.
- GONENC R., "Les trois formes de gestion financière des risques industriels", ronéo présenté à la séance du séminaire ARC II du 7 juin 1993, CEPREMAP, 1993.
- GOUX J-F., "Les fondements de l'économie de découvert. A propos de la théorie de la liquidité de Hicks", *Revue Economique*, 1990, p.669-686.
- IWAI K., "Schumpeterian Dynamics, part II. Technological Progress, Firm Growth and 'Economic Selection'", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 5, 1984, p. 321-351.
- LEVRATTO N., "Rationnement ou équilibre du marché du crédit : une approche fondée sur le comportement des banques", *Economies et Sociétés*, n°1, 1988, p.81-103.
- METCALFE J.S., "Variety, Structure and Change : An Evolutionary Perspective on the Competitive Process", *Papers on Economics and Evolution*, n° 9201, ESGEE, 1992.
- METCALFE J.S., GIBBONS M., "Technological Variety and the Process of Competition", *Economie Appliquée*, tome 34, n° 3, 1986, p. 493-520.
- MOATI P., *Hétérogénéité des entreprises et commerce international*, Economica, 1992a.
- MOATI P., *Goals, Rationality Criteria and Market's Operation*, article présenté à la 4ème conférence de l'EAEPE, Paris, 4-6 novembre 1992b.
- MOATI P., MOUHOUD E.M., *Information et organisation de la production : vers une division cognitive du travail*, Cahier de Recherche du Crédoc, n° 44, avril 1993.
- MYERS, MAJLUF, "Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Informations That Investors do not Have", *Journal of Financial Economics*, vol.13; 1984.
- NELSON R. R. , WINTER S. G., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge Mass., 1982.
- ORLEAN A., "Pour une approche cognitive des conventions économiques", *Revue Economique*, vol. 40, n° 2, mars 1989, p. 241-272.
- PARANQUE B., "L'enjeu du financement des PMI", Banque de France, Bulletin trimestriel n°84, décembre 1992.
- PEREZ Carlota, "Structural Change and Assimilation of New Technologies in the Economic and Social Systems", *Futures*, vol. 15, n° 4, october 1983.
- FREEMAN Chirstopher, PEREZ Carlota, "Structural crises of adjustment, business cycles and investment behavior", in DOSI, FREEMAN, NELSON, SILVERBERG and SOETE, 1988.
- PICORY C., "Système bancaire et dynamique industrielle", *Traité d'Economie Industrielle*, 1988, p.714-722.
- RIVAUD-DANSET D., "La relation banque-entreprise : une approche comparée", *Revue d'Economie Financière*, n°16, printemps 1991, p.150-118.

RIVAUD-DANSET D., SALAIS R., "Les conventions de financement des entreprises. Premières approches théorique et empirique", *Revue française d'économie*, vol.8, n°2, 1993, p.81-120.

ROSS, "The Determination of Capital Structure : the Incentive Signaling Approach", *The Bell Journal of Economics*, vol.40, 1977.

SILVERBERG G., DOSI G., ORSENIGO L., "Innovation, Diversity and Diffusion : a Self-Organisation Model", *The Economic Journal*, n°98, dec. 1988, p.1032-1054.

STEINDL J., *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, Oxford University Institute of Statistics, monograph n° 4, Basil Blackwell, Oxford, 1952.

STIGLITZ J., WEISS A., "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review*, vol.71, n°3, juin 1981, p.393-410.

# Politique familiale et politique sociale des revenus: le cas de l'allocation de parent isolé en France

Michel Messu

Université Rennes I et Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie (CREDOC), Paris

*La politique familiale française oscille depuis sa naissance entre plusieurs objectifs: défendre l'institution familiale; favoriser les naissances; réduire les inégalités sociales. Dans le contexte actuel des politiques sociales, certaines allocations familiales apparaissent comme de véritables mesures de politique sociale des revenus. L'enfant, au même titre que l'emploi perdu ou le handicap acquis, ouvre le droit à la solidarité sociale. Cet article analysera le cas de l'allocation de parent isolé instaurée en 1976 en France, et l'inscrira dans la problématique des « minima sociaux » considérés comme des revenus de dignité et non plus seulement comme des revenus de nécessité.*

**E**n France, les autorités publiques se sont toujours intéressées à la famille, mais ce n'est que fort tard qu'une politique (au sens de *public policy*) a pu se mettre en place. En fait, c'est d'abord, contre-coup de la Révolution de 1789, sous la forme d'un courant d'opinion, puis de son organisation au sein du Mouvement familial, que s'esquisse la politique familiale française. Le Mouvement familial allait rassembler les forces politiques et sociales qui s'opposaient à l'égalité statutaire des individus proclamée par la Révolution. Pour elles, il revenait à la famille et non à l'individu de former l'unité de compte de la société civile. D'où leurs revendications: vote «familial» effectué par le père de famille, droit d'aînesse en matière de transmission du patrimoine, etc. Or le nouvel

Etat issu de la Révolution ne connaît plus que des individus égaux en droit. Il fait donc abstraction de leur appartenance familiale et de la place qu'ils occupent dans cette famille. Après un siècle et demi de confrontation entre l'Etat et la famille, un nouveau rapport semblait se dégager et autoriser l'élaboration d'une politique publique.

Le Mouvement familial avait bien réussi à convaincre les hommes politiques que l'Etat avait une dette à l'égard de la famille, et tout particulièrement des familles nombreuses. Et c'est avec l'institutionnalisation, sous la forme d'une organisation administrative et de textes législatifs: loi de généralisation des allocations familiales de 1932, Code de la famille de 1939 et réforme de la sécurité sociale de 1946, que

prend finalement corps la politique familiale française.

Toutefois, cette politique publique en faveur de la famille apparaît bien vite comme une suite de gageures. C'est pourquoi l'histoire de cette politique se trouve indéniablement hantée par le spectre d'effets non désirés. Ainsi, prises pour améliorer le sort quotidien des familles les plus nombreuses, les premières mesures sont mises en œuvre sur le terrain de la profession. Du même coup, elles sont suspectées de pervertir la relation salariale. En tout cas de devenir un moyen de pression entre les mains du patronat pour maintenir à son plus bas niveau la rémunération de l'ensemble des salariés. De libéralité patronale ou étatique qu'elles avaient été initialement, les allocations familiales vont finalement engendrer règlements, codes et contraintes multiples. Par ailleurs, adoptée pour répondre à des impératifs démographiques, la politique familiale n'a cessé d'être conçue comme une arme de la lutte contre les inégalités sociales. Dernièrement enfin, la politique familiale a dû s'adapter aux nouvelles normes de la vie familiale et conjugale — recul du mariage, monoparentalité, égalité juridique des enfants «légitimes» ou «adultérins», etc. Du même coup, elle se voit accusée d'ourdir une sorte de complot contre la famille elle-même. Bref, les rapports de l'Etat et de la famille restent toujours des rapports difficiles.

Est-ce la nature de ce rapport qui explique qu'aujourd'hui la politique familiale s'engage dans une nouvelle voie? Voie qu'on lui a souvent reproché d'emprunter, mais qu'elle n'avait jamais osé suivre ouvertement. Voie nouvelle, mais qui n'est pas franchement originale, puisque à l'instar des politiques d'insertion sociale, ou comme le suggère P. Laroque pour les po-

litiques de l'emploi<sup>1</sup>, c'est vers une forme d'allocation universelle qu'elle s'engage.

L'idée d'un revenu minimum universel a fait l'objet de multiples approches ou justifications éthiques. La fonction protectrice de l'Etat est déjà nettement affirmée par Hobbes. L'allocation universelle est au cœur du programme de Marx sous la forme du «A chacun selon ses besoins». Le «maximin» de John Rawls en est une des dernières expressions théoriques<sup>2</sup>. Mais pratiquement, en France, et avant que le parlement ne décide de créer, pour les personnes reconnues «sans ressources», une allocation de «revenu minimum d'insertion (RMI)», une allocation dite «familiale» jouait déjà ce rôle. Le RMI est aujourd'hui l'objet des observations et des réflexions des hommes politiques comme des chercheurs en sciences sociales<sup>3</sup>, mais rarement ils incluent la politique familiale dans celles-ci. Je soutiendrai ici, pour ma part, que l'allocation de parent isolé (API), conçue en France comme une prestation d'aide à la famille, peut être regardée comme une variété de revenu minimum universel.

### Politique familiale et insertion sociale

#### *L'âge d'or*

Les premières mesures de politique familiale, prises au cours des dernières décennies du XIX<sup>e</sup> siècle, cherchaient, tout à la fois, à conjurer les effets d'une révolution politique jugée antifamiliale et à briser l'indifférence des pouvoirs publics aux conditions de vie des familles nombreuses. Mais pour la plupart des initiateurs de ces mesures, l'Etat est à ce point suspect qu'ils lui déniaient toute capacité à favoriser le sort de ces familles<sup>4</sup>. C'est donc du côté de l'entreprise et des associations — orga-

nisations volontaires et indépendantes des pouvoirs publics — que chacun attend les bienfaits de mesures favorables aux familles nombreuses. Autrement dit, on encourage l'indifférence de l'Etat. Et ce seront les carences de la profession et de l'association qui commanderont, plus tard, l'intervention de la puissance publique<sup>5</sup>. C'est en somme par défaut que l'Etat a été appelé à édicter la règle à l'endroit des familles.

Le véritable âge d'or de la politique familiale en France suit immédiatement le second conflit mondial. Ayant recouvré tout son crédit, l'Etat de la Libération met en œuvre une politique familiale conséquente: généralisation presque complète des prestations pour charges de famille, clause de sauvegarde des allocations par indexation sur les salaires, et surtout institution, lors du vote de la loi de finances du 31 décembre 1945, du quotient familial pour le calcul de l'impôt<sup>6</sup>. Par là, il était reconnu, comme l'avaient demandé les propagandistes du Mouvement familial, qu'«élever un enfant c'est acquitter un impôt, c'est s'imposer un sacrifice pécuniaire au profit de la nation entière».

Mais, comme cela se produit souvent, aux grands enthousiasmes succèdent de grandes déconvenues. Elles auront des causes d'origine diverse. C'est la situation économique et financière de l'après-guerre qui contraint le gouvernement de l'époque à renoncer à l'indexation des prestations sur les salaires. Conséquence, le poids relatif des prestations familiales ne cesse de diminuer dans le budget des ménages<sup>7</sup>. Par la suite, la politique familiale va subir les effets des suspicions qui serviront de trame à ce qu'on va appeler la «crise de la famille». Accusée de participer à l'imposition d'un modèle unique de la famille, de n'envisager les rôles familiaux

qu'à l'aune de ce que les classes bourgeoises avaient réussi à établir, la politique familiale est perçue comme un instrument de l'Etat moralisateur et normalisateur<sup>8</sup>. En particulier, l'aspiration manifestée par une proportion toujours plus grande de femmes à s'engager dans une carrière professionnelle rendait de plus en plus suspecte une législation familiale qui n'avait laissé à la femme que la perspective d'une carrière domestique.

### *La mort de la famille*

A la fin des années soixante, le modèle qui inspirait — au moins implicitement — la politique de la famille avait perdu de son pouvoir incitatif. La mort de la famille avait été annoncée par D. Cooper dès le début des années soixante-dix<sup>9</sup>. Et de fait, toute une génération va poursuivre, à travers différentes tentatives de dépassement du modèle familial antérieur jugé trop étiqué, la recherche d'autres rapports sociaux. Cela se fera de manière militante par les tenants d'une alternative radicale et groupusculaire, mais aussi, et beaucoup plus insidieusement, par tous ceux qui étaient seulement désireux d'accorder leurs actes à leurs idées.

L'Etat, de son côté, se mettait à affirmer de plus en plus fortement sa neutralité au regard des formes de vie privée adoptées par les citoyens. De ce point de vue, l'emploi féminin et l'enfant, qu'ils soient ou non accompagnés d'une solidarité matrimoniale, vont relever, par principe doctrinal, du libre arbitre individuel. L'Etat entendait désormais, après avoir enregistré les tendances affectant les mentalités et les mœurs, ne prendre de mesures que pour corriger les éventuelles carences individuelles et involontaires qui, sinon, engendreraient d'insupportables inégalités

sociales. En conséquence et à l'initiative des CAF (Caisses d'allocations familiales), et de la MSA (Mutualité sociale agricole) pour les milieux agricoles, la famille, quelle que soit sa structure, va pouvoir bénéficier d'un ensemble de services susceptibles de faciliter les choix de ses membres. A l'aide directe à l'intérieur du foyer familial, déjà acquise depuis longtemps, s'ajoutent des interventions sur l'environnement des familles. En somme, par des institutions ad hoc, l'Etat tend à se faire l'allié des «nouvelles» familles.

Ce fut bref. Deux grandes questions vont émerger dans les années soixante-dix et amener les pouvoirs publics à repenser la politique d'aide à la famille. D'abord, la situation démographique est de nouveau jugée alarmante. A partir de 1964, en effet, on entre dans une période de décroissance des naissances. Et, dans le même temps, on redécouvre l'appauvrissement des familles nombreuses et la précarité engendrée par certaines formes de vie familiale. L'appauvrissement des familles (les associations familiales le clamaient de longue date) est la conséquence logique de la perte continue de pouvoir d'achat des prestations familiales. D'autre part, la découverte, dans les pays les plus riches, d'une pauvreté résiduelle fait vaciller les certitudes et entraîne un nouvel intérêt pour ces familles, dont les revenus sont parfois constitués des seules prestations familiales.

### *Une politique des revenus*

Ces inégalités sociales appellent donc, au nom de la justice sociale, l'intervention de l'Etat. Celle-ci se fera par un infléchissement très net de la politique en faveur de la famille nombreuse vers une politique des revenus, principalement sous forme

de prestations sous condition de ressources<sup>10</sup>. C'est à l'occasion de l'instauration de l'allocation de salaire unique en 1972, versée lorsqu'un seul salaire se révélait insuffisant pour satisfaire les besoins de la famille, qu'est adoptée une politique familiale qui tend clairement à devenir une politique en faveur des «familles pauvres». Le complément familial<sup>11</sup>, adopté quelques années plus tard, confirme la tendance. Et, lorsqu'au début des années quatre-vingt, le total des prestations familiales versées aux familles atteint les 100 milliards de francs, 42 pour cent de cette masse sont en fait réservés aux familles les moins favorisées.

La perspective qui avait prévalu lors de la conception du dispositif des prestations familiales en 1946, celle de Pierre Laroque notamment, se limitait à la compensation partielle des charges engendrées par la présence d'enfants. Cette perspective a été sensiblement transformée au point d'apparaître comme une politique de revenu minimum à laquelle on accède *via* l'enfant. Autrement dit, pour ces familles les plus démunies, les enfants prennent une évidente valeur pécuniaire. Pour elles, les enfants sont un «bien» non seulement au plan moral et sentimental, mais encore au plan économique.

Assez paradoxalement, alors que chacun s'est accordé pour engager la politique familiale dans cette voie, l'Etat va réussir à se faire critiquer sous une triple accusation:

- l'Etat laisse une nouvelle fois se dégrader la situation démographique. A partir de 1965, la France, comme la majorité des pays industrialisés, enregistre un fléchissement de sa fécondité. Dix ans plus tard, cela ne fait plus aucun doute, nous sommes entrés dans une autre époque démographique. L'indice synthétique de fécon-

dité a perdu plus de 1 point, passant de 2,9 à 1,8; et rien n'autorise à penser qu'il va «refaire son handicap». Le basculement en dessous du seuil de remplacement des générations (2,1 enfants par femme) annonçait un rétrécissement de la base de la pyramide des âges, ce qui, à terme, risquait de réduire encore le nombre des naissances et, bien sûr, d'entraîner un vieillissement général de la population. Cette situation démographique est jugée d'autant plus mauvaise qu'on en fait le principal facteur de fragilité du système général de la protection sociale<sup>12</sup>. L'Etat, une fois encore, est accusé de compromettre le devenir de la nation par indifférence à l'égard de la famille;

- l'Etat complotte contre la famille. Car, loin de la favoriser en tant que telle, il n'a cessé d'accorder des avantages à ceux, célibataires et autres «monoparentaux», qui ont si bien su récuser ses contraintes<sup>13</sup>.

Les familles dûment constituées ont, quant à elles, connu la défaveur de l'Etat: affaiblissement du poids de l'allocation familiale proprement dite, mais maintien de la pression fiscale;

- l'Etat, enfin, en souhaitant favoriser le troisième enfant et, pour ce faire, en encourageant l'exercice à domicile de la fonction parentale, a renoué avec ses habitudes normalisatrices<sup>14</sup>. L'effort fait à partir de 1980 en faveur de la naissance de rang trois, avec notamment la prime dite du «million»<sup>15</sup> et l'allongement à six mois du congé de maternité pour cette troisième naissance et les suivantes, se révèle sans grande incidence sur les indices démographiques, mais contribue à faire rebondir le débat idéologique. D'une part, l'aspect mercantile et ségréatif de ces mesures heurte l'idéologie humaniste et républicaine pour laquelle, quel que soit leur rang, les enfants ont la même valeur,

et celle-ci doit être tout affective. D'autre part, le retour de la femme au foyer est perçu comme une immixtion inacceptable dans un domaine où la liberté d'exercice de la femme est encore fragile (le débat, à l'automne 1979, concernant l'avortement était encore dans tous les esprits).

En somme, et plus que jamais, la politique familiale semble se chercher.

### *L'accession des socialistes au pouvoir*

De ce point de vue, l'attitude du Parti socialiste lors de son accession, en 1981, aux commandes de la République est révélatrice de la difficulté qu'il y a, du point de vue de l'Etat, à traiter de la famille. La doctrine des socialistes vis-à-vis de la famille était celle du «ni-ni»: ni intervention autoritaire de l'Etat sur le plan de l'incitation procréative (les socialistes héritent d'un vieux fond malthusien); ni ignorance des difficultés des familles nombreuses, qui appartiennent souvent aux milieux populaires (les socialistes héritent aussi d'une tradition égalitariste). Bref, de quoi interdire toute innovation en la matière.

Toutefois, dans les rangs socialistes, mais pas seulement chez eux, l'idée de réformer le quotient familial et d'innover une technique d'allocations qui, tout en prenant en compte la dimension du foyer fiscal, produirait des effets jugés beaucoup plus satisfaisants sur le plan de l'équité, commence à se répandre. Des études avaient établi que le quotient familial profitait le mieux aux nantis, laissant les plus démunis se satisfaire des seules allocations<sup>16</sup>. Malgré tout, ce sera toujours selon un principe d'attribution d'une prestation égale pour toutes les familles que les pouvoirs publics entendront faire participer la politique familiale à la réduction des écarts de niveau de vie provoqués par

l'existence et la croissance du nombre des enfants dans un ménage. En maintenant cette logique forfaitaire, ils réaffirmeront que la politique familiale doit rester foncièrement d'essence redistributive. Pour l'essentiel, la politique familiale réalisée par les gouvernements socialistes n'aura reçu que quelques corrections par rapport aux intentions fondatrices de 1946: un rattrapage du niveau des prestations servies; un plafonnement des effets de l'avantage fiscal représenté par l'application du quotient familial; le maintien, à côté d'allocations à vocation nataliste, de prestations foncièrement «sociales».

Mais sur longue période, force est de constater que la politique familiale a enregistré une sorte de dérive dont l'enjeu est peut-être son abandon, en tout cas une nouvelle définition de la politique de la famille. Depuis les années soixante-dix, les associations familiales comme les organismes gestionnaires dénoncent la multiplication des prestations affectées ou versées sous conditions de ressources. Cette tendance leur fait craindre l'abandon de l'objectif spécifiquement nataliste de la politique familiale.

En fait, alors que la prise en charge institutionnelle par les organismes «familiaux», les Caisses d'allocations familiales principalement, d'une partie de la politique de protection et d'aide sociales se renforce, le dispositif de soutien spécifiquement familial n'a guère été modifié et continue à fonctionner parallèlement. La dérive actuelle est moins institutionnelle que conceptuelle. Je l'appellerai, pour ma part, le triomphe du «solidarisme étatique». Et c'est à titre d'illustration que je propose d'analyser l'allocation de parent isolé, ci-après désignée «API», gérée par les Caisses d'allocations familiales, comme tout à fait représentative de cette

dérive solidariste, c'est-à-dire de ce renforcement du lien social par une plus grande prise en charge de l'individu par la collectivité nationale, sous l'égide de l'Etat.

### La salarisation de la monoparentalité

#### *Un changement de perspective*

Créée en 1976, l'API est d'abord une mesure qui témoigne de la neutralité axiologique de l'Etat en matière conjugale et familiale. Elle vise explicitement à pallier, sur le plan pécuniaire, des carences individuelles et involontaires. Celles qui sont provoquées, par exemple, par l'abandon d'un conjoint ou l'oubli par un ex-mari de ses obligations alimentaires, ou encore qui sont généralement associées à la condition de jeune femme «séduite et abandonnée». Donc, toute situation de dénuement, matériel et moral, qui résulte d'un déséquilibre dans la structure familiale canonique. D'ailleurs, dans l'intention des promoteurs, il s'agit avant tout d'assurer un minimum vital à des femmes dont «le soutien de famille fait défaut et, de ce fait, les revenus professionnels qu'il apportait». En somme, associée à la pauvreté, la monoparentalité pourra bénéficier, dans les années soixante-dix, de toute la sollicitude des pouvoirs publics.

Cela d'autant plus que les grandes tendances qui allaient durablement affecter la démographie des familles françaises commençaient à faire sentir leurs effets. Les résultats du recensement de 1975 étaient venus confirmer l'opinion des praticiens de la politique familiale ou sociale. Avec plus de 10 pour cent de croissance depuis 1968, les familles monoparentales ne peuvent plus être tenues pour un éphémère<sup>17</sup>. De même, le nombre des

naissances hors mariage enregistre un taux de progression qui marque l'instauration d'un nouvel ordre de comportement. Le premier enfant se trouve plus fréquemment associé que par le passé à un statut matrimonial de célibataire<sup>18</sup>. Fait significatif, la proportion des naissances hors mariage qui sont le fait des plus jeunes femmes (moins de 20 ans) est restée stable depuis 1980, alors que celle des 30-34 ans a plus que triplé, et celle des 35 ans et plus quadruplé. Quant au taux de divortialité, il ne cesse, lui aussi, d'augmenter, et un mariage sur trois se termine par un divorce<sup>19</sup>.

Pour ce faire, bien sûr, il aura fallu qu'on cesse de percevoir la monoparentalité comme la simple expression du péché moral et social. Que ce dernier soit d'ailleurs le résultat de la rupture d'un mariage ou le résultat d'une anticipation de comportements procréatifs censés être réservés à la condition nuptiale. Ce changement de perspective s'imposait d'autant plus que l'influence du culte marial avait été forte. Dans la France catholique, en effet, la fille mère était restée le symbole de la défaillance des familles honnêtes et l'objet de l'opprobre des «entrepreneurs de morale»<sup>20</sup> rigoristes. Bref, être social marginal, susceptible seulement jusqu'alors de bénéficier des derniers secours dus à un être humain, à savoir, outre l'allocation familiale commune, l'aide sociale facultative distribuée par les communes, la fille mère, sous la nouvelle appellation de «mère célibataire», devient, avec quelque brutalité, l'objet d'une véritable politique.

Il est vrai que la maternité d'une célibataire avait cessé d'être l'apanage des filles perdues. Des jeunes femmes diplômées, qualifiées, exerçant une activité professionnelle, s'étaient mises toujours plus

nombreuses à la pratiquer<sup>21</sup>. Mieux, certaines d'entre elles, avec un parfum de révolte féministe, en font un symbole d'accès à l'autonomie sociale. Dès lors, la politique familiale a bien été contrainte de repenser ses catégories normatives. Elle a dû notamment revoir ses objectifs et accepter, auprès de la famille nombreuse qu'elle avait toujours chérie, un nouveau genre de famille, beaucoup moins nombreuse, et d'emblée amputée, la «famille monoparentale».

### *La nouvelle prestation*

Pour les pouvoirs publics, c'est en termes de nouvelle prestation, l'allocation de parent isolé, qu'ils traduisent le phénomène. L'API a pu même, à la fois, prendre une allure nataliste et manifester une ambition d'égalisation des conditions sociales. On conçoit donc qu'elle ait été d'emblée une allocation de montant élevé. Ce faisant, l'API a vite été assimilée à un revenu de substitution pour jeune femme primipare ou pour celle déjà engagée, mais dans la solitude, dans une carrière de multipare.

Le succès de l'API<sup>22</sup> a rendu quelque peu suspects, aux yeux des gestionnaires, les «bonnes intentions» du législateur. Dans sa candeur, ce dernier avait fait de l'isolement une condition nécessaire à la perception de l'allocation. En fait, le contrôle permanent et effectif n'était guère envisageable, les agents des Caisses d'allocation familiales, dans leur grande majorité, y répugnant au nom d'une déontologie faisant sienne la neutralité étatique<sup>23</sup>. La condition d'isolement fut pratiquement ramenée à une simple déclaration sur l'honneur. Dans ces conditions, l'API ne pouvait échapper aux sarcasmes des travailleurs sociaux et rece-

voir toutes sortes d'appellations fleuries. Ce qui était sûrement pour eux une façon de montrer qu'ils n'étaient pas dupes, et que célébrer la monoparentalité n'était, dans bien des cas, qu'une manière de conforter l'inclusion dans l'assistance de la «fille mère».

Mais au-delà de ces considérations sur les intentions et l'application de la mesure, c'est à sa signification théorique et sociale qu'il faut s'attacher. Compte tenu de son niveau, l'allocation s'était située en concurrence avec le SMIC<sup>24</sup>. Partant, elle se trouvait devenir fortement dissuasive quant à la recherche d'un emploi. Carrière professionnelle et carrière procréative se trouvaient une nouvelle fois mises en conflit. Maintenir les femmes qui procréent en dehors du mariage dans l'oisiveté professionnelle, surtout en cette époque de grandes difficultés en matière d'emploi, allait transformer la largeur d'esprit du législateur en calcul mesquin pour faire baisser la statistique des demandes d'emploi non satisfaites.

Pourtant l'essentiel de la mesure n'est sûrement pas là. On peut en effet la regarder comme l'une des toutes premières mesures de solidarité nationale. A bien des égards, elle ressemble à l'une des dernières et des plus «révolutionnaires» dispositions de la protection sociale française: le revenu minimum d'insertion (RMI)<sup>25</sup>. Dans les deux cas, la prestation s'apparente à un revenu social plancher, calé entre un «seuil de pauvreté» et un «salaire minimum» (en l'occurrence le SMIC). Ce n'est plus une aide d'assistance, toujours précaire et modeste, satisfaisant d'abord à un principe charitable ou humanitaire. Cela devient une rétribution sociale qui, tout en se refusant à être le salaire de l'oisiveté, n'en veut pas moins être la contribution d'une société riche au maintien de

ses membres dans un état de dignité. Le scandale social, celui qu'on désigne aujourd'hui par le vocable d'exclusion, s'exprime bien souvent en termes de perte ou de manque de dignité. Et par dignité, il faut généralement entendre: toute situation dont l'écart avec la condition normale ne vienne pas heurter la conscience démocratique qui caractérise cette société riche. Bref, il s'agit de satisfaire à un principe de justice sociale imprégnée de l'égalité statutaire des individus et de l'idée de leur participation commune à l'entité société nationale. C'est la citoyenneté étendue à tous les domaines de la vie sociale. Et c'est pourquoi, en échange de la prestation, il est demandé au bénéficiaire de participer, pour sa part, au bon fonctionnement social. Ce qui revient, pour l'un, à élever des enfants, pour l'autre, à se loger, à entretenir sa santé, et plus généralement à ne pas hypothéquer ses possibilités d'insertion.

### *Une nouveauté historique*

Que les avantages de l'API se manifestent d'abord sous la forme d'un désengagement féminin de la sphère du travail, cela participe de la volonté des pouvoirs publics de favoriser le maintien à domicile de la femme. Les plus récentes mesures ont confirmé cette orientation<sup>26</sup>. Mais quand l'API prend l'allure d'un revenu concurrençant le salaire provenant d'une activité professionnelle, il y a là une nouveauté historique qui témoigne d'une nouvelle manière d'envisager la politique de l'Etat à l'égard de la famille. Cette forme de salarisation de l'activité procréative engage un tout autre rapport, entre l'Etat et ses sujets, que la simple compensation des charges.

Les prestations familiales «classiques» supposaient l'existence et la primauté

d'un revenu professionnel, salarial même au départ. D'où la forme du sursalaire familial prise par les premières prestations. Revenu issu de la profession; solidarité domestique entre les «fonctionnaires de l'association familiale», pour reprendre une expression de Durkheim; précarité (avant la loi d'obligation) et variabilité de l'aide, tels étaient les points autour desquels avait été imaginée la politique de l'Etat envers les familles, c'est-à-dire de ceux de ses sujets qui avaient su se faire accepter comme ses créanciers. Ainsi conçue, la politique familiale était bien une politique de protection de la famille «en soi». Autant dire, sur le plan des rapports politiques, que la politique familiale consistait à reconnaître qu'entre le citoyen et la nation il y a nécessairement la «société domestique». Mais lorsque ladite société n'est plus alimentée par un revenu issu de l'intégration de certains de ses membres dans la vie professionnelle, lorsque l'association familiale s'atomise ou, ce qui revient au même, lorsqu'elle se complexifie fortement — sous l'effet par exemple d'un accroissement du *turnover* conjugal et des nouvelles formes de parentalité —, la «société domestique» tend à se dissoudre au profit de ses unités constitutives. Partant, la protection de la famille trouve de nouveaux interlocuteurs et devient droit des parents ou de l'enfant.

### Conclusion

#### *Inscription dans la société*

On peut d'abord, au passage, remarquer le paradoxe historique que constitue la tentative «familialiste». En effet, et après près d'un siècle de revendications et de combats de toute sorte contre les méfaits de l'individualisme issu de la Révolution,

voilà que la famille, réactualisée et revalorisée, donne naissance à des citoyens renforcés dans leurs droits individuels. Mais laissons là le paradoxe et attachons-nous à apprécier la portée des dernières orientations de la politique familiale.

Les orientations actuelles confirment, à leur manière, que la politique familiale se conçoit toujours difficilement comme une simple politique démographique nataliste. Certes, des voix d'horizons divers s'élèvent toujours, aujourd'hui comme hier, pour inféoder la politique familiale à une politique démographique qui ne devrait recevoir d'autre fondement que la maxime selon laquelle la grandeur d'une nation se mesure au nombre de ses membres. L'«imprévoyance des parents, aimait à dire P. Valéry, c'est l'imprévoyance des nations.» Et si, hier, c'était en vue de reconquérir l'Alsace-Lorraine que la nation devait faire son «plein d'hommes», aujourd'hui, semble-t-il, ce serait pour mieux assurer les conditions d'existence des 20 pour cent de plus de 60 ans de l'an 2005.

Maintenant, il est indéniable que, sous l'appellation «politique familiale», la France a connu des politiques de la famille fort différentes. En effet, de protection de l'institution familiale elle-même, la politique étatique de la famille en est venue à s'intéresser aux disparités qui caractérisent les familles entre elles pour, ensuite, accorder à certaines, eu égard à leur composition, le bénéfice d'un revenu de solidarité nationale. A la défense inconditionnelle de la famille, que pourraient encore souhaiter quelques «associations familiales», la politique familiale a préféré privilégier l'égalité des chances pour chaque enfant et, finalement, dans un certain nombre de cas, rémunérer fortement l'en-

fant dont le parent en fait sa principale contribution sociale.

On peut donc affirmer que l'enfant, comme la perte de l'emploi ou le handicap, ouvre un droit à la solidarité sociale. Mieux, l'application de ce principe de solidarité sociale et nationale signifie bien que l'aide n'est plus envisagée simplement sous la forme d'un minimum censé garantir contre les situations extrêmes, mais qui doit rester peu attractif pour préserver l'incitation au travail. La prestation d'aide sociale semble s'extraire de la dialectique du labeur (vocation humaine autorisant, moralement et techniquement, la compensation des charges) et de l'invalidité (accident de l'humaine condition empêchant l'accès au précédent). En devenant «solidarité», elle peut franchement se présenter comme une politique de revenu, certes de revenu plancher, mais de revenu «suffisant»: revenu minimum de dignité et non plus revenu minimum de nécessité<sup>27</sup>.

Ce niveau de rétribution par la collectivité nationale est, bien sûr, conditionnel. Mais la condition n'en réfère pas seulement à la capacité de travail du bénéficiaire. C'est son statut social général qui est désormais la condition d'accès à cette rétribution. Citoyen de la nation, il a des droits garantis à une existence sociale digne de cette nation. Partant, s'il contribue à la marche de la nation, non par son travail, mais par l'élevage et l'entretien de nouveaux citoyens, il peut légitimement prétendre aux moyens de sa dignité.

Rapporté à la situation de monoparentalité, il est manifeste que c'est cette logique qui prévaut. La monoparentalité s'accompagnant d'une activité professionnelle va bénéficier d'avantages (fiscaux, sociaux, etc.) dans la logique traditionnelle de la compensation des charges. La

monoparentalité sans activité professionnelle bénéficie quant à elle d'une rémunération. Entre les deux se joue aussi un mode d'inscription dans la société.

#### Notes

1. Laroque (1989).
2. Rawls (1987). Voir aussi Milano (1989); Van Parijs (1990).
3. Voir Commission nationale d'évaluation du RMI (1992); CERC (1991); CREDOC (1991); INSEE (1992).
4. Voir Talmy (1962).
5. Voir Messu (1992).
6. Pour le calcul de l'impôt sur le revenu, les membres composant la famille représentent, avec des poids variables selon leur statut, des «parts». Actuellement, chaque adulte constitutif du foyer fiscal représente une part; chacun des deux premiers enfants une demi-part; puis les suivants une part chacun. Pour un ménage monoparental, le premier enfant compte également pour une part. Même chose pour l'enfant handicapé. Le quotient familial est une modulation fiscale par la taille de la famille et le statut de ses membres.
7. Ceccaldi et Blondeau (1955).
8. Joseph et Fritsch (1977).
9. Cooper (1971).
10. «Entre 1970 et 1979, on observe dans l'ensemble une nette diminution des disparités de revenu entre familles avec des niveaux de vie extrêmes», constate A. Chastand. Cela tient, explique-t-il, à un double mouvement: une accentuation de la pression fiscale sur les hauts revenus, et une plus grande sélectivité des prestations familiales en faveur des familles les plus modestes. Voir Chastand (1980).
11. Cette allocation est accordée aux familles rencontrant des difficultés pécuniaires en raison du nombre ou de l'âge des enfants.
12. Voir, par exemple, Biraben et Dupâquier (1981).
13. Sullerot (1984).
14. Lemerucier (1988).
15. Il s'agissait, par une augmentation des prestations versées à la naissance d'un enfant et par le cumul de celles-ci, d'atteindre la somme de 1 million de centimes (10 000 F).
16. Notamment les études menées par l'INSEE (Institut national de la statistique et des études économiques), organisme officiel sous la tutelle du ministère des Finances, ou encore les réflexions développées sous l'égide du Commissariat général du plan.
17. La tendance devait encore s'amplifier, puis-

que, de 654 000 familles monoparentales en 1968, on passait à 723 000 en 1975, pour atteindre 847 000 en 1982 (source: INSEE, selon la typologie «ménages familles»). En 1989, le nombre de ces familles était estimé à environ 1 100 000, ce qui donne depuis 1982 un taux de croissance annuel moyen de 3,8 pour cent (source: INSEE, *Enquête sur l'emploi*).

18. De 62 000 naissances hors mariage pour l'année 1971, on passe à 66 000 en 1978, puis il y a une brusque accélération de la croissance: 78 000 en 1979, 91 000 en 1980. A partir de 1981, on est au-dessus des 100 000, ce qui représente une naissance hors mariage pour sept naissances. En 1989, ce seront deux naissances hors mariage pour sept naissances (216 063/765 473 naissances). Mais la progression des naissances hors mariage a tendance à se ralentir: +6,4 pour cent entre 1988 et 1989, alors quelle était de +10 pour cent dans les années quatre-vingt (source: INSEE, *Première*, n° 121, V. Guyon).

19. L'indice de divortialité (somme des divorces réduits pour cent mariages), qui depuis 1950 oscillait entre 9,4 et 11,3, passe en 1971 le cap des 12 points pour grimper vers les 20, atteints en 1978, et poursuivre irrésistiblement son ascension: 30,6 en 1986. On notera que, fait inconnu depuis des décennies, le nombre des divorces prononcés en 1987 est en recul par rapport à l'année précédente. Ce retournement de la tendance est à mettre sur le compte de l'affaiblissement du nombre des mariages et d'une stabilisation de la fréquence du divorce elle-même (source: INSEE, *Données sociales 1990*).

20. Pour reprendre à mon compte l'expression de H. S. Becker (1983).

21. Ces mères célibataires se révèlent être, dans la très grande majorité des cas, des «mères actives». La crise de l'emploi des années quatre-vingt ne va pas affecter cette caractéristique. Tout au contraire, alors que le taux d'activité est de 70 pour cent pour les femmes avec conjoint et de 63 pour cent pour l'ensemble des mères de famille, il est de 85 pour cent pour les femmes isolées (source: INSEE, *Enquête sur l'emploi 1989*).

On remarquera que les mères d'un seul enfant sont de loin les plus actives: 87,3 pour cent contre 79,9 pour les autres et 72,8 pour cent pour celles qui n'ont pas d'enfants (de moins de 18 ans). Parmi les premières, ce sont les femmes divorcées ou séparées qui ont le taux le plus élevé (92 pour cent), viennent ensuite les célibataires avec un taux de 86,2 pour cent (source: *idem*).

22. De 1976 à 1979, période de montée en charge de l'allocation, le nombre de bénéficiaires passe de près de 5 000 à 50 405. De 1979 à 1989, il passe de 50 405 à 127 632, soit une progression annuelle moyenne de l'ordre de 10 pour cent.

23. Les politiques sociales fondées sur le contrôle strict de l'exaucement de l'objectif idéologique

se révèlent fort coûteuses, notamment dans la recherche du «consensus», et finalement tout à fait inopérantes. Pour mémoire, la règle dite *man in the house*, qui entraînait aux Etats-Unis la suspension de l'*Aid for dependent children* (AFDC), aura réclamé l'organisation, assez lourde, de «visites de contrôle», encore appelées «incursions de minuit», pour un résultat plutôt inattendu. Car finalement, ces dernières, non seulement ont été déclarées anticonstitutionnelles, mais encore auront incité nombre de pères de famille à s'installer dans l'appartement voisin pour compléter avec l'AFDC les ressources de l'ensemble de la famille. Voir Piven et Cloward (1972).

24. Salaire minimum interprofessionnel de croissance.

25. Le RMI adopté par l'Assemblée nationale le 30 novembre 1988 se propose de mettre fin au processus d'exclusion et d'insérer de nouveau les bénéficiaires dans une vie sociale normale.

26. Il s'agit essentiellement des nouvelles prestations du Plan Famille: l'allocation au jeune enfant (AJE) et l'allocation parentale d'éducation (APE). Cette dernière a été créée en faveur des mères qui arrêtent de travailler à l'occasion d'une naissance de rang 3 ou plus. Voir Lattès (1987).

27. L'opinion majoritaire des Français vient conforter ce point de vue. En effet, selon l'enquête «Conditions de vie et aspirations des Français» du CREDOC, on a assisté, à partir de 1982, à une progression, puis à une stabilisation de l'opinion (autour de 60 pour cent) en faveur d'une prise en charge des familles disposant de ressources insuffisantes. Cela leur donne la possibilité de vivre, estime aujourd'hui une majorité de Français. Voir CREDOC (1990).

## Bibliographie

- Becker, H. S. 1983. *Outsiders*. Glencoe, Free Press (traduction française 1985, Paris, Editions A. Métailié).
- Biraben, J. N.; Dupâquier, J. 1981. *Les berceaux vides de Marianne*. Paris, Editions du Seuil.
- Bloch, L.; Glaude, M. 1983. «Une approche du côté de l'enfant», dans *Economie et statistique*, n° 155.
- Blum-Girardeau, C. 1981. «Les tableaux de la solidarité», dans *Economica/Documentation française*, Paris.
- Calot, G. 1980. «Réflexions sur la prise en compte du nombre des enfants dans la législation familiale et fiscale», dans *Revue économique*, vol. 31, n° 6.
- Canceil, G. 1985. «L'effet redistributif de l'impôt direct et des prestations familiales», dans *Economie et statistique*, n° 177.
- Ceccaldi, D.; Blondeau, J. 1955. «Evolution compa-

- rée des prestations familiales, des salaires et des prix depuis 1946», dans *Population*, n° 4.
- CERC. 1991. *Atouts et difficultés des allocations du revenu minimum d'insertion*. Paris, La Documentation française, «Documents du CERC», n° 102.
- Chastand, A. 1980. «10 ans d'aide à la famille», dans *Economie et statistique*, n° 125.
- Choquet, O.; Villeneuve, A. 1981. «L'effet de l'impôt et des prestations familiales sur le revenu», dans *Economie et statistique*, n° 139.
- Commission nationale d'évaluation du RMI. 1992. *RMI, le pari de l'insertion* (rapport de la commission). Paris, la Documentation française.
- Cooper, D. 1972. *Death of the family*. Harmondsworth, Penguin (traduction française 1972, *Mort de la famille*. Paris, Editions du Seuil).
- CREDOC. 1990. *Images de la famille et de la politique familiale*, par A. Dufour; V. Payet-Thouvenot. Paris, «Collection des rapports», n° 79.
- . 1991. *Panel RMI-CREDOC, points de départ*. Paris, «Collection des rapports», n° 98.
- Deville, J.-C.; Naulleau, E. 1982. «Les nouveaux enfants naturels et leurs parents», dans *Economie et statistique*, n° 145.
- INSEE (diverses années). *Enquête sur l'emploi*. Paris.
- . 1990. *Données sociales 1990*. Paris.
- . 1992. «Le revenu minimum d'insertion: trois ans de mise en œuvre», dans *Economie et statistique*, n° 252.
- Joseph, I.; Fritsch, Ph. 1977. «Disciplines à domicile, l'édification de la famille», dans *Recherche*, n° 28.
- Laroque, P. 1989. «Pour une nouvelle politique de l'emploi», dans *Revue internationale du Travail*, vol. 128, n° 1, pp. 1-11.
- Lattes, G. 1987. «La politique familiale de 1970 au Plan Famille», dans *Economie et statistique*, n° 203.
- Lemennicier, B. 1988. *Le marché du mariage et de la famille*. Paris, Presses universitaires de France.
- Messu, M. 1992. *Les politiques familiales*. Paris, Editions ouvrières, collection «Le social en actes».
- Milano, S. 1989. «Jalons pour une histoire de l'idée de revenu minimum», dans *Oeconomia*, série «Histoire de la pensée économique».
- Piven, F. V.; Cloward, R. A. 1972. *Regulating the poor: the function of public welfare*. Londres, Vintage Book Edition.
- Rallu, J.-L. 1982. «Les enfants des familles monoparentales — données du recensement et d'état civil», dans INED, *Population*, n° 1.
- Rawls, J. 1971. *Theory of justice*. Cambridge, Mass., Harvard University Press (traduction française 1987, *Théorie de la justice*. Paris, Editions du Seuil).
- Sullerot, E. 1984. *Pour le meilleur et sans le pire*. Paris, Editions Fayard.
- Talmy, R. 1962. *Histoire du mouvement familial en France, 1896-1939*. Paris, UNCAF.
- Van Parijs, Ph. 1990. «Peut-on justifier une allocation universelle? Une relecture de quelques théories de la justice économique», dans *Futuribles*, juin.
- Villac, M. 1984. «Les familles monoparentales», dans INSEE, *Données sociales*.

# *Montée des inquiétudes et changement de la consommation*

Robert Rochefort

*Les Français sont de plus en plus inquiets : tout au long de la décennie 80, quels que soient leur âge, leur sexe, leur appartenance aux différentes catégories sociales, leurs craintes n'ont cessé de croître.*

*Au demeurant, la Guerre du Golfe et le ralentissement de la croissance économique après l'embellie des années 88-89, se sont accompagnés d'une transformation sensible de leur mode de consommation. En dépit de cette concomitance, cette évolution n'est pas, selon R. Rochefort, la conséquence d'une conjoncture morose. Elle résulte plutôt de la montée des craintes qui s'est traduite par une modification en profondeur des valeurs, donc des attentes des consommateurs vis-à-vis de produits qui, au delà de leur valeur d'usage, possèdent aussi une valeur symbolique qui est d'autant plus importante que les autres modes d'expression symbolique sont en déclin.*

*Or les valeurs ont changé (de l'ostentatoire vers le sécuritaire, de la frime vers l'authenticité...) entraînant l'apparition de nouveaux modes de consommation, moins sujets aux effets de mode, plus conformes aux besoins profonds des Français. En bref, les Français consomment moins et différemment. Et comme ce changement correspond à une évolution en profondeur des valeurs, il est probable, selon l'auteur, que les tendances nouvelles apparues depuis deux ans persistent durablement.*

H.J.

## *L'augmentation des craintes dans la société française<sup>2</sup>*

Les années de doute collectif, d'effondrement des idéologies et de morosité, qui ont constitué la fin de la décennie 80, se sont accompagnées d'une montée significative des inquiétudes dans la société française. Cette montée s'est concrétisée par une diffusion des craintes dans toutes les catégories de la population, même les moins inquiètes en 1981-1982, et non par la concentration de certaines inquiétudes uniquement dans quelques groupes que l'on pourrait considérer — à tort ou à raison — comme particulièrement « craintifs ».

L'enquête « Conditions de vie et Aspirations » du CREDOC comporte depuis dix ans diverses questions qui mesurent l'intensité de l'inquiétude de la population, « pour soi-même ou pour des proches », face à six sujets différents : la maladie grave, l'agression dans la rue, l'accident de la route, le chômage, la guerre et l'accident de centrale nucléaire. Or toutes ces craintes ont significativement augmenté entre 1981 et 1990, sauf une : celle concernant le chômage, qui est restée stable au cours de cette période, mais qui progresse à son tour depuis 1991. Quant à la peur de la guerre, elle était plutôt en nette décroissance dans les années 80, mais le conflit du Golfe a mis un coup d'arrêt à ce mouvement vers plus de sérénité.

A la fin 1992, les niveaux des inquiétudes pour chacun de ces sujets sont les suivants :

Les inquiétudes des Français à la fin 1992 (en %)						
	Beaucoup	Assez	Un peu	Pas du tout	Ne sait pas	
Chômage . . . . .	41,2	27,9	17,7	13,1	0,1	100,0
Maladie grave . . . . .	54,1	25,9	14,4	5,6	—	100,0
Accident de la route	37,2	34,3	20,8	7,6	0,1	100,0
Agression dans la rue	20,6	26,8	30,4	22,2	—	100,0
Accident de centrale nucléaire . . . . .	26,3	19,6	30,7	23,2	0,2	100,0
Guerre . . . . .	33,9	21,0	26,8	18,2	0,1	100,0

Source : CREDOC. — « Enquête Aspirations ».

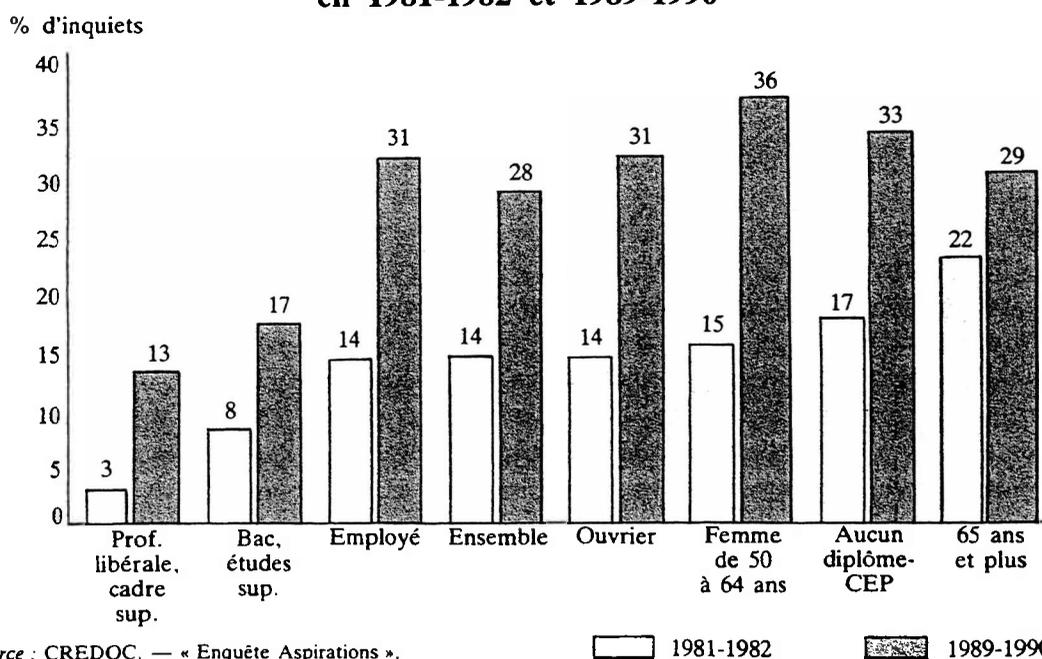
2. Cette première partie de l'article sur la « diffusion des craintes » constitue le résumé du numéro 62 (30 novembre 1991) de *Consommation et Modes de vie*, la lettre mensuelle du CREDOC, dont les auteurs sont Georges Hatchuel et Jean-Luc Volatier, respectivement Directeur adjoint et Directeur de recherche au CREDOC.

Un « indicateur synthétique d'inquiétude » élaboré par le CREDOC prend en compte quatre sujets d'inquiétude possibles ; ils concernent des domaines très différents, relatifs à des dangers aussi bien individuels (maladie grave, accident de la route, agression dans la rue) que collectifs (accidents de centrale nucléaire). Il montre un doublement de la population inquiète entre 1981 et 1990 : 14 % en 1981-82, 28 % en 1989-90 (la population inquiète est définie comme celle qui déclare ressentir de l'inquiétude à la fois sur chacun de ces quatre thèmes).

On peut certes mettre en relation chacune des inquiétudes révélées avec des faits réels ou des thèmes au cœur de l'actualité : la crainte de la maladie grave avec le SIDA, la peur d'un accident de centrale nucléaire avec Tchernobyl, la crainte d'un accident de la route avec différentes opérations de grande envergure appelant à la prudence... Mais la régularité des tendances laisse à penser qu'il s'agit là d'une évolution de fond.

On peut distinguer, au sein des catégories aujourd'hui les plus inquiètes, deux groupes différents : d'une part, les catégories habituellement « craintives », celles qui l'étaient il y a dix ans et qui le sont toujours (les 65 ans et plus, par exemple). D'autre part, émergent en 1989-90 des « nouveaux » inquiets, des groupes qui, il y a dix ans, exprimaient une relative quiétude (les femmes de 50 à 64 ans, les employés, les ouvriers).

Graphique 1. — Des moins inquiets aux plus inquiets en 1981-1982 et 1989-1990



Ainsi, au cours des années 80, la France est devenue de plus en plus inquiète, sans qu'il soit toujours possible de trouver des raisons évidentes à cette évolution.

Par exemple, les risques objectifs n'expliquent pas pourquoi les femmes sont plus inquiètes de l'éventualité de la maladie grave que les hommes, les personnes âgées plus craintives d'un accident de la route que les jeunes, et les non-diplômés plus inquiets d'un accident de centrale nucléaire que les titulaires d'un diplôme supérieur. L'appréciation des risques varie donc sensiblement d'une catégorie de population à l'autre sans que l'on puisse toujours l'expliquer objectivement.

Deux phénomènes parmi d'autres peuvent illustrer l'importance de la subjectivité dans l'affirmation de ces craintes.

D'une part, l'inquiétude à l'égard de l'accident de la route a augmenté en dix ans de 14 points, alors que le nombre d'accidents a diminué de 29 % entre 1980 et 1989 et le nombre de tués sur la route de 15 %.

D'autre part, on remarque — sans vouloir parler d'un lien de causalité entre ces deux faits — que ceux qui déclarent regarder la télévision tous les jours sont plus inquiets que ceux qui ne la regardent jamais (29 %, contre 21 % en 1989-90).

## *L'éphémère balayé par les inquiétudes*

Incontestablement, la montée des inquiétudes que nous venons de décrire a eu des conséquences importantes dans le comportement des ménages en tant que consommateurs. Pourtant, cela ne s'est pas fait progressivement : durant toutes les années 80, les conséquences ne furent pas perceptibles. Tout continuait comme avant dans le domaine de la consommation. Deux événements « imprévus » de nature très différente ont brusquement changé les choses au cours du second semestre de l'année 1990 et au début de 1991 : la « crise du Golfe » et l'inversion du cycle de l'activité économique, c'est-à-dire le très fort ralentissement de la croissance par rapport aux deux années précédentes.

Les ménages ont réagi à ces événements en modérant leur consommation. Mais la quasi-concomitance de ces deux événements a renforcé — voire potentialisé — leurs effets et a servi de catalyseur à un changement qui, en réalité, trouve ses racines profondes dans cette lente et régulière montée des inquiétudes décrites dans les paragraphes précédents.

## *L'effet de la crise du Golfe*

D'un point de vue purement rationnel, seul l'achat d'automobiles se devait d'être atteint par les événements liés aux conséquences de l'invasion du Koweït. En effet, la tension internationale dans cette région du monde s'est traduite par un doublement du prix du baril de pétrole entre juillet et octobre 1990. Bien que ce prix élevé ne soit pas maintenu longtemps (dès février 1991, le prix du baril retombait à un niveau supérieur « seulement » de 10 % à son cours du mois d'août 1990), il pouvait être légitime de craindre son instabilité et, en conséquence, de reporter l'achat de sa nouvelle voiture de quelques mois en se réservant la possibilité d'opter au final pour un modèle « économe » en carburant.

En réalité, c'est l'ensemble des biens de consommation qui ont été atteints durant cette période. Mis à part les produits alimentaires de base, dont la consommation a été plus élevée en raison d'un stockage temporaire réalisé par presque un ménage sur deux, en ce qui concerne l'ensemble des autres biens et services, on a assisté à une « frilosité » très marquée de la part des consommateurs.

Plusieurs raisons, faisant intervenir des facteurs psychologiques, expliquent cette attitude :

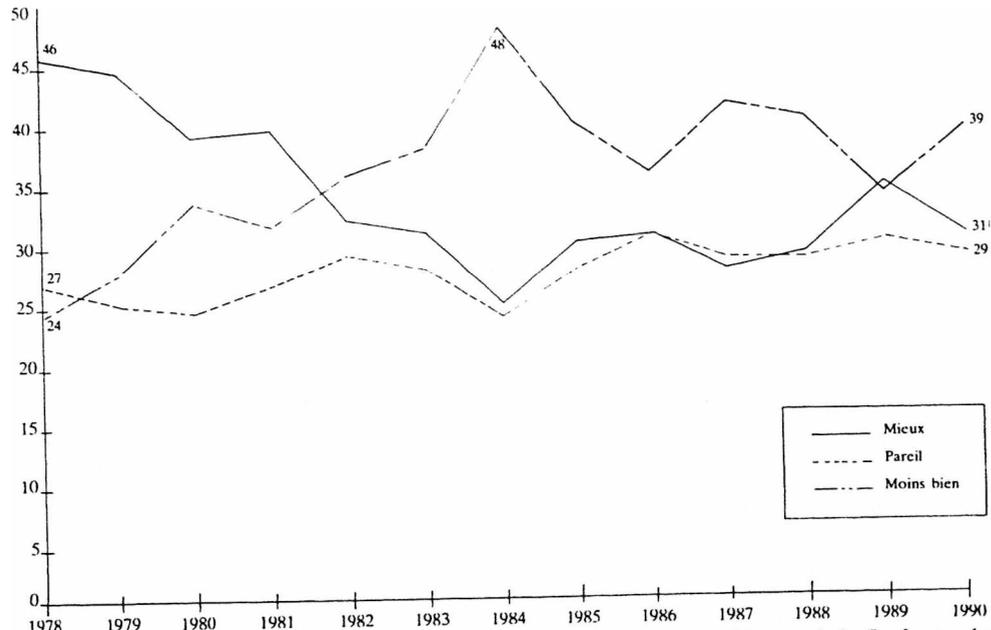
- le climat de « précaution » lié à l'inconnu à l'égard de l'avenir que crée une telle tension internationale, suivi de réelles hostilités militaires, qui incitent alors à privilégier l'épargne ;
- la « peur » des attentats terroristes qui n'incite pas à fréquenter les centres commerciaux et ce, d'autant plus que la France avait encore en mémoire l'explosion de la rue de Rennes à Paris quelques années auparavant ;
- le réveil d'un sentiment de culpabilité qui explique aussi partiellement les moindres fréquentations des lieux de spectacles et de restauration : ce n'est pas le moment de se distraire, alors que certains de nos compatriotes engagent leur vie sur le terrain !

Au final, cependant, une fois la guerre terminée, tout incitait à penser que ces effets sur la consommation ne seraient pas durables. En étudiant ce qui s'était passé dans des circonstances similaires de crise temporaire, le CREDOC, comme d'autres organismes d'études économiques, avait même prévu un « rebond » de la consommation : le rattrapage des achats non effectués aurait été amplifié par un effet d'euphorie de sortie d'une période de forte tension psychologique.

En réalité, il ne s'est rien passé de tout cela et, au contraire, la consommation est restée atone au cours des mois qui ont suivi la fin du conflit. C'est là qu'intervient le second facteur apparu au cours de cette période : le ralentissement brutal de l'activité économique.

## L'opinion des Français sur leur niveau de vie

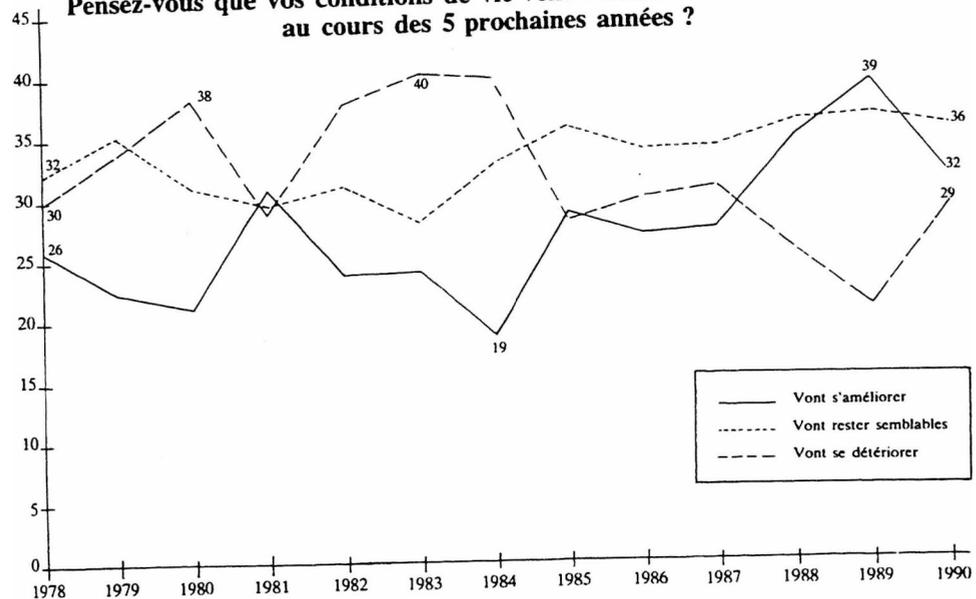
En ce qui concerne votre niveau de vie, diriez-vous que depuis une dizaine d'années, ça va...



Source : CREDOC. — « Les grands courants d'opinions et de perceptions en France, de la fin des années 70 au début des années 90 ». — Coll. des Rapports du CREDOC, mars 1992, n° 116.

## L'opinion des Français sur leurs conditions de vie

Pensez-vous que vos conditions de vie vont s'améliorer ou se détériorer au cours des 5 prochaines années ?



Source : CREDOC. — « Les grands courants d'opinions... ». — *op. cit.*

### *Le freinage concomitant de la croissance*

Alors que le PIB total de la France progressait de plus de 4 % en 1988 et en 1989, la croissance fut inférieure à 3 % en 1990 et n'atteint que 1,2 % en 1991. C'est au milieu de l'année 1990 que s'effectua la cassure.

La consommation des ménages a suivi une évolution identique : alors qu'elle évoluait à un rythme annuel de 3,2 % depuis le début de l'année 1988, elle a brusquement ralenti à partir de la mi-1990, ne progressant plus qu'à un rythme d'environ 2 % jusqu'à la fin 1991. On pourrait penser que la première de ces variations explique rationnellement la seconde : en effet, le revenu disponible des ménages a connu une décélération de même ampleur que celle de la croissance et cette valeur est un puissant déterminant du pouvoir d'achat des consommateurs.

Pourtant les choses ne sont pas si simples, car en « théorie » les ménages n'auraient pas dû réduire le rythme de leur consommation aussi vite.

En effet, le « modèle » le plus répandu chez les économistes pour expliquer la propension à consommer est celui du « revenu permanent » : les ménages anticipent leurs revenus futurs, à partir desquels, grosso modo, ils établissent une moyenne pour définir leur stratégie de dépenses. Lorsque le revenu n'évolue pas conformément à leurs attentes et qu'il progresse moins vite que précédemment, ils n'ajustent à la baisse leur niveau de consommation qu'avec un délai de réaction qui peut être d'un an, puisant à court terme dans leur épargne si cela est nécessaire pour faire face à ce qu'ils perçoivent d'abord comme des à-coups conjoncturels.

Si les choses s'étaient passées ainsi — et cela fut le cas au cours des années 70 et 80 —, la consommation aurait dû continuer à croître à un niveau beaucoup plus élevé au cours du second semestre 1990 et durant l'année 1991. Ainsi, les modèles macro-économiques ont-ils, sur le moment, largement sous-estimé l'ampleur de la décélération de la consommation. Cela continue d'ailleurs d'être le cas, car d'après l'INSEE, en tenant compte des évolutions du pouvoir d'achat, des prix et des rythmes antérieurs de la consommation, celle-ci aurait dû croître de 2,7 % en 1992, soit deux fois plus vite que cela fut le cas en réalité).

Ainsi, pour la première fois, les ménages n'ont pas puisé sur leur épargne, ils ont même fait l'inverse, puisque le taux d'épargne a continué à progresser (12,2 % en 1990, 12,8 % en 1991 et en 1992).

Il existe bien entendu une façon de réconcilier le modèle avec la réalité. Elle consiste à dire que — cette fois-ci — la vitesse d'adaptation des ménages à une situation économique changeante s'est faite beaucoup plus vite qu'avant, quasiment de façon instantanée (on constate d'ailleurs

dans les enquêtes d'opinion, qu'en effet, les ménages semblent avoir pronostiqué une dégradation de la situation économique très tôt, au cours du second semestre 1990).

Nous préférons — et ceci n'est d'ailleurs pas contradictoire — expliquer ce changement des consommateurs par leur choix d'adopter un comportement radicalement différent et de grande prudence à l'égard de la consommation, résultant de cette montée des inquiétudes, sans qu'il puisse s'agir, comme cela a pu être annoncé par certains, d'une fin de la société de consommation. Nous verrons un peu plus loin que dans une certaine mesure, c'est davantage à une mutation des attentes à l'égard de la consommation que nous assistons.

En résumé, on peut dire que la perception d'une très forte morosité économique a servi de raison suffisante pour déclencher un basculement qui se préparait depuis plusieurs années, tandis que le déroulement concomitant de la guerre du Golfe fournissait bien involontairement pour les ménages l'occasion « accidentelle » (au sens où les économistes utilisent ce terme) d'expérimenter la possibilité de freiner leur consommation, sans que leur univers ne s'écroule pour autant, ce dont ils n'étaient pas persuadés, tant « l'habitude » était au contraire depuis si longtemps prise de consommer toujours davantage d'une année à l'autre.

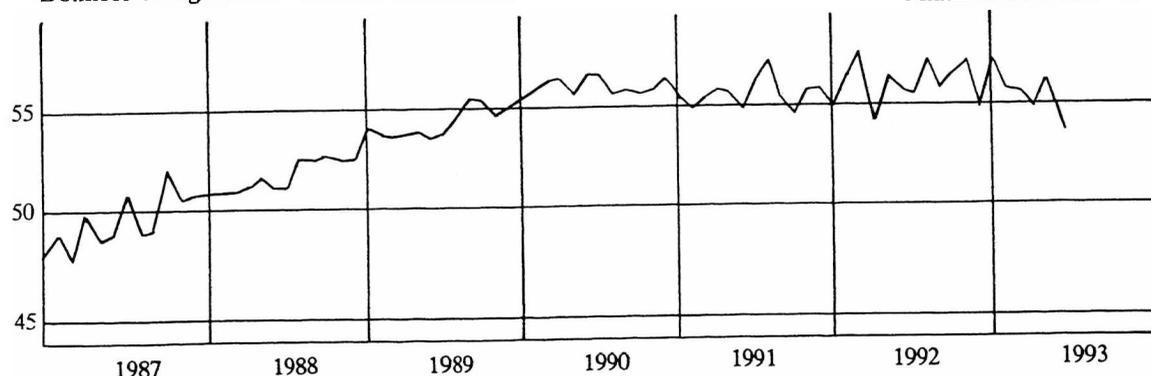
Après avoir rappelé les deux « chocs » qui ont précipité les choses, il convient maintenant d'exposer l'analyse de ce changement en profondeur des modes de consommation qu'ils ont catalysés.

---

## Graphique 2. — Consommation des ménages en produits manufacturés

Données corrigées des variations saisonnières

Milliards de francs 1980



Source : INSEE.

*La cassure de la mi-1990 est clairement visible sur ce graphique de données mensuelles corrigées des variations saisonnières.*

---

### *La montée de la fonction symbolique de la consommation*

Depuis déjà longtemps, les analyses des modes de consommation ont mis en évidence la dualité de l'objet acheté : il est à la fois un « bien d'usage », c'est-à-dire qu'il a une fonction concrète, matérielle (la voiture permet de se déplacer), mais il est aussi un « bien symbolique » en ce sens qu'il flatte notre imaginaire ou que son achat permet à chacun de se situer par rapport aux autres (la voiture est un indicateur de statut social).

Si cette distinction n'est pas nouvelle, les années 80 ont vu la progression très significative de l'importance relative de ce facteur symbolique par rapport à la fonction d'usage.

Diverses évolutions à la fois sociologiques et dans les « process » de production des objets de consommation ont rendu possible cette évolution. Ainsi, la restructuration de la famille autour d'une conception libérale, laissant à chacun de ses membres une grande autonomie, a-t-elle permis le passage d'une logique de consommation « familiale » (dans laquelle l'appartenance à sa classe sociale jouait un rôle majeur) à une logique de consommation « individuelle » (dans laquelle l'appartenance à une génération — réelle ou décalée — occupe une place déterminante).

Bien entendu, « équiper » chaque membre du ménage et non plus la famille en tant que telle permet une démultiplication importante des marchés et contrecarre la stagnation des débouchés résultant de la faible progression du nombre de ménages.

Parallèlement, la possibilité de « personnaliser » davantage les objets, grâce notamment à l'introduction de l'électronique dans les biens d'équipement, a rendu possible un considérable élargissement des gammes, une prolifération des références.

Les marchés se sont segmentés à l'extrême. Il devenait de plus en plus évident à tous les industriels producteurs d'objets de consommation que l'on ne pourrait pas vendre le « même » produit à tous.

Bien entendu, la recherche de l'adéquation de ces déclinaisons de produits à des typologies de plus en plus fines de consommateurs s'est faite en flattant davantage la composante symbolique de l'objet. C'est aussi pour cela que jusqu'à la crise récente, ces années furent celles de la croissance « à deux chiffres » des budgets de communication car c'est la publicité qui est le théâtre privilégié de la mise en scène de la composante symbolique des objets.

### *L'émergence de nouvelles attentes concernant la composante immatérielle du bien de consommation*

Appelons désormais « composante immatérielle » de l'objet de consommation tout ce qui lui est attaché, mais qui ne procure pas un usage

matériel et concret. Cela est certainement moins évocateur que l'usage du mot « symbolique », mais plus rigoureux, car défini par stricte complémentarité à la fonction d'usage.

En effet, cette fonction immatérielle peut recouvrir de nombreux aspects dont les plus fréquents sont par exemple :

- le pouvoir évocateur lié à la « marque » ;
- le design et ce qu'il suggère, les formes, les couleurs, l'adéquation à la « mode », au groupe social de référence, à la classe recherchée ;
- l'emballage qui — et pour faire sérieux — se dénomme, entre les hommes de marketing, le « packaging » ;
- l'évocation de la qualité du produit (il s'agit alors d'évoquer chez le consommateur la « qualité ressentie » qui peut être très éloignée de la « qualité réelle »).

Cette composante immatérielle qui a pris de plus en plus de place est destinée à doper les ventes à la fois par une suggestion plus forte déclenchant l'acte d'achat chez le consommateur, mais aussi en rendant possible des prix plus élevés (il faut au minimum que ceux-ci permettent de couvrir les coûts liés à la fabrication et à la gestion de cette dimension « immatérielle »).

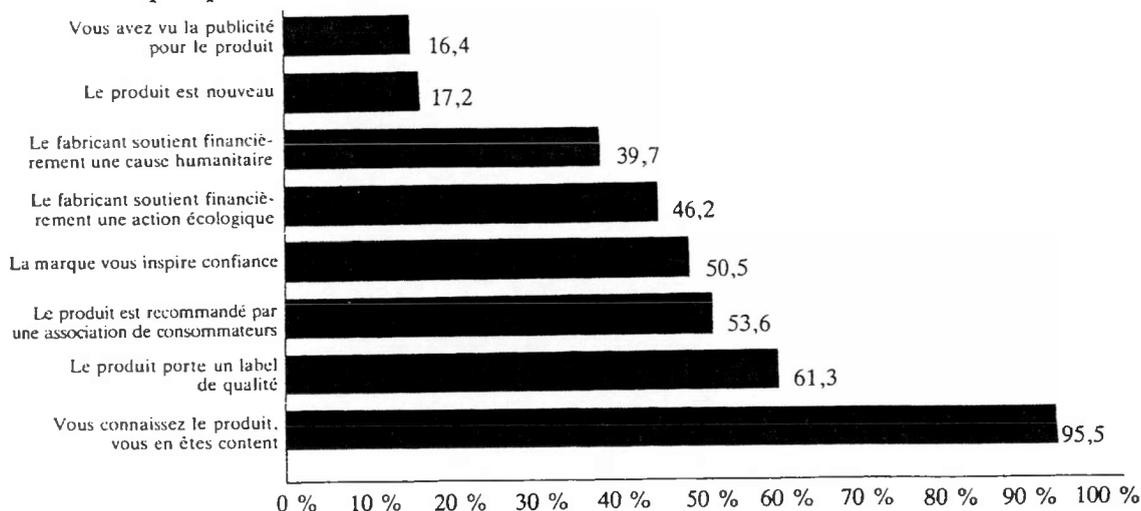
Jusqu'à la fin des années 80, c'est-à-dire jusqu'à l'apparition des changements dans l'état d'esprit du consommateur, les lignes de force de l'immatériel mis en scène concernaient pour l'essentiel « l'image de soi face aux autres », le « plaisir immédiat » que déclenchait la consommation, la conformité au « moment présent » qui accélérât l'obsolescence des biens. Au risque de la caricature — mais celle-ci est au particulier très évocatrice — ce furent les « années frime », les années du « produit kleenex » ou, dit autrement, les années de l'ostentatoire et de l'éphémère.

Bien que le consommateur ait longtemps adhéré à cet immatériel, celui-ci était de plus en plus décalé avec cette montée des inquiétudes qui l'assaillait. Le consommateur a pu, pendant de nombreuses années, gérer cette contradiction — au risque d'une certaine schizophrénie — jusqu'à ce que les deux événements de l'année 1990 décrits plus haut lui donnent l'occasion de basculer complètement, de remettre les pendules à l'heure, c'est-à-dire de souhaiter que la consommation d'immatériel soit en phase avec ses attentes profondes du moment.

C'est ainsi que, depuis deux ans, on voit se réorganiser l'immatériel qui marche (c'est-à-dire qui fait vendre) autour des thèmes qui sont de nature à « rassurer » le consommateur. Ceux-ci ont trait à la « santé », à l'« écologie », à la « permanence au temps », à l'« action humanitaire ».

Les objets de consommation porteurs de ces signes sont en fort développement, tandis que ceux qui évoquent une conception dépassée de l'immatériel ne séduisent plus.

Graphique 3. — Les raisons qui incitent à l'achat d'un produit



Source : CREDOC. — « Enquête Consommation », novembre 1992.

Guide de lecture : Les taux de réponse au choix d'un produit, parce que le fabricant soutient financièrement une cause humanitaire (39,7 %) ou une action écologique (46,2 %), sont très élevés et laissent loin derrière eux les raisons liées à la publicité (16,4 %) ou à la nouveauté du produit (17,2 %).

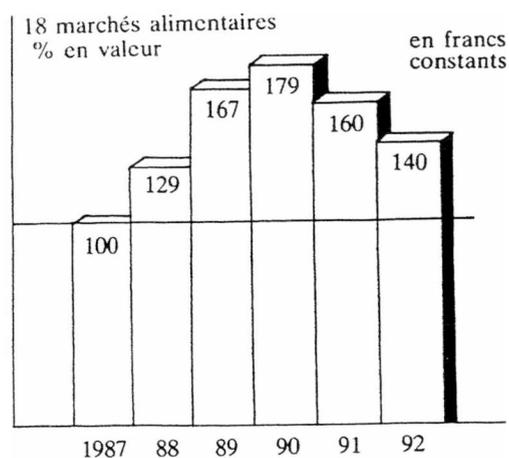
## Deux exemples évocateurs

### Les produits alimentaires allégés

C'est en 1990 que les produits alimentaires allégés ont connu leur diffusion maximale, ils sont en recul depuis (quelle belle coïncidence de période avec ce que nous avons évoqué ci-dessus !).

Bien entendu, ce revers des produits « light » n'était pas prévu par les producteurs ni par les distributeurs. L'explication par l'immatériel en est assez simple : l'imaginaire évoqué par le produit allégé est celui de la conformité à une image sociale de la « taille mannequin ». Lorsque le consommateur opte pour son be-

Graphique 4. — Le marché des produits allégés



Source : SECODIP.

soin de « réassurance », son attente à l'égard de l'alimentaire est fondée sur son besoin de « santé ». Les mises en scène des produits light ont eu beau tenter de les positionner sur le registre de la « forme », le consommateur ne confond pas « minceur » et « bonne santé ». Au contraire, l'utilisation d'édulcorants de synthèse évoque à la fois l'artificiel et le risque de s'alimenter de façon déséquilibrée. Les produits light payent alors le prix de cette inversion des attentes à l'égard de l'immatériel, tandis que les produits alimentaires « supplémentés » (c'est-à-dire à teneur garantie en vitamines ou à composition en lipides équilibrée) font leur entrée et tendent à se développer.

### *L'attrait pour les automobiles « monospaces »*

Les « monospaces » sont les voitures aujourd'hui en vogue et Renault tient le haut du pavé avec sa voiture leader : « l'Espace ». Pourtant, celle-ci, mise sur le marché avant le milieu des années 80, correspond à une invention de Matra qui ne trouva pas alors facilement un partenaire pour la développer. Pendant de nombreuses années, les acheteurs de l'Espace durent attendre de longs mois leurs véhicules qui s'arrachaient à prix d'or sur le marché de l'occasion. Renault finit par comprendre ce qui se joue derrière le succès de moins en moins confidentiel de ce modèle : le basculement de l'immatériel automobile fondé sur les charmes ou sur la vitesse (c'est-à-dire l'ostentatoire) vers le prolongement du domicile, la reconstitution à l'extérieur et, face à l'agressivité de la route (et de la ville), le besoin de prolonger l'univers familial. Le concept de « voiture à vivre » devient le nouveau slogan de la marque et promesse est faite de le décliner sur toute la gamme des voitures : le très bon démarrage de la « Twingo » démontre la pertinence de ce choix et le fait que cette attente soit largement partagée par les consommateurs (y compris les segments des plus de 50 ans). La famille reste la cellule la plus sécurisante face aux inquiétudes qui assaillent l'individu. Le comprendre et s'adapter permet de retrouver un certain succès. Cependant, celui-ci ne contrecarre pas la crise plus profonde que traverse le marché automobile.

D'une façon générale, l'ancien immatériel est en panne et, dans une certaine mesure, c'est celui-là qui tirait les ventes de voitures. Ce qui paraissait naturel jusqu'à présent : renouveler sa voiture tous les deux-trois ans ou quatre-cinq ans — que celle-ci soit neuve ou d'occasion — paraît d'un seul coup assez artificiel.

Le consommateur se rend compte que l'usure de sa voiture est beaucoup moins réelle que fantasmée et que dans un temps d'inquiétude, il peut la conserver quelques mois de plus sans encombre.

### *La fin d'une certaine logique de « surconsommation » ?...*

Les nouvelles règles autour desquelles se recomposent les aspirations et les attentes à l'égard de la consommation comportent un risque non négligeable de ne pas favoriser en vitesse de croisière les ventes aussi facilement qu'auparavant.

En effet, vendre des « valeurs » est un exercice particulièrement difficile et en partie contradictoire avec l'organisation qui sous-tend le commerce et la consommation.

S'attacher à un objet parce qu'il est porteur de valeurs (santé, durabilité, etc.), c'est aussi ne pas souhaiter le renouveler aussi vite que ne le voudraient les producteurs et les distributeurs (les possesseurs d'Espace-Renault tendent à conserver leur véhicule plus longtemps que les autres).

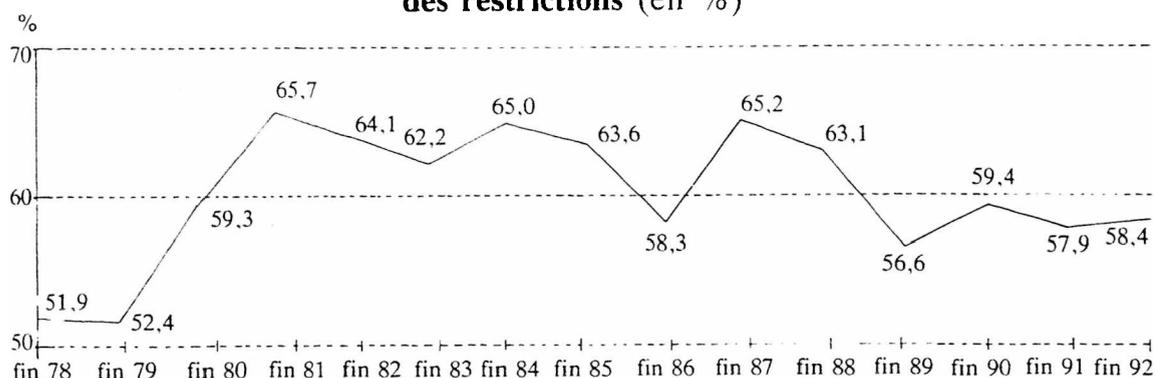
Acheter des produits verts, par exemple dans le domaine des détergents, c'est certainement rassurer le consommateur qui utilise un produit qui pollue moins, mais comme le message global a une cohérence globale — à savoir la « protection de la nature » —, le consommateur (ou en l'occurrence la ménagère !) tendra à utiliser moins de poudre qu'auparavant.

Les entreprises se retrouvent investies d'une nouvelle fonction — dans la mise en œuvre de cet immatériel de valeurs — qui, dans l'état actuel des choses, les dépasse de beaucoup.

L'exemple de Benetton est de ce point de vue le plus évocateur. Ayant compris cette évolution bien avant les autres, depuis plus de dix ans, Benetton vend de l'« antiracisme », de la « culture mondialiste » avec le slogan « United colors of Benetton », c'est-à-dire en réalité du message politique. On est alors à l'inverse total de la logique superficielle, de conformité à la mode, qui sied d'habitude à la vente de vêtements. Tant qu'il s'agit (au début) de gagner des parts de marché, tout va bien ; mais il arrive un moment où le message est trop lourd à porter, car l'entreprise ne doit pas oublier qu'elle doit avant tout vendre des vêtements. C'est alors le changement de campagne de communication de Benetton depuis trois ans. Or les nouvelles affiches — en rupture radicale avec les précédentes — provoquent contestations, voire scandales. Ceux qui avaient adhéré avec le plus de sympathie aux campagnes précédentes à cause du fond du message se trouvent destabilisés.

En avance sur les autres, Benetton est aussi le premier des industriels à avoir voulu faire volte-face, à avoir craint d'être ainsi enfermé dans l'imaginaire politique et éthique qu'il avait contribué à développer.

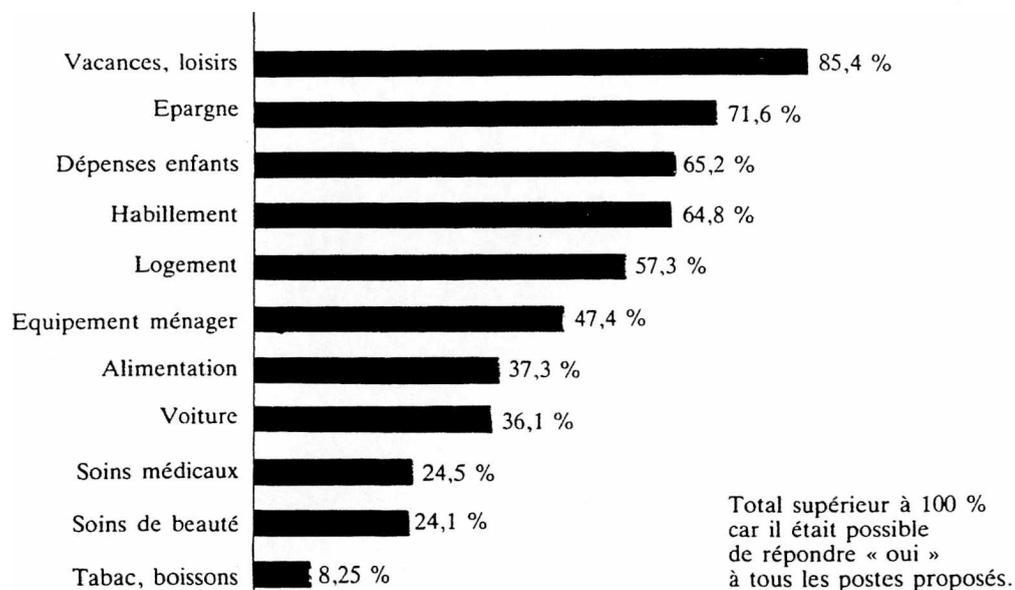
Graphique 5. — Proportion de Français qui s'imposent régulièrement des restrictions (en %)



Source : CREDOC. — « Enquête Aspirations ».

Guide de lecture : Depuis quatre ans consécutifs, la proportion de Français qui se restreignent est inférieure à 60 %, ce qui ne s'était pas rencontré depuis que l'indicateur existe (fin 1978).

Graphique 6. — Les préférences des Français s'ils devaient disposer d'une augmentation importante de leur revenu



Source : CREDOC. — « Enquête Consommation », novembre 1992.

Guide de lecture : 65 % augmenteraient leur consommation destinée aux enfants.

*... confirmée par le tassement du sentiment de se restreindre*

La mesure des restrictions ressenties par les ménages est un bon indicateur de leur appétence à la consommation (mis à part, bien entendu, la catégorie — non négligeable mais heureusement non majoritaire — de ceux que des difficultés économiques contraignent à de réelles privations).

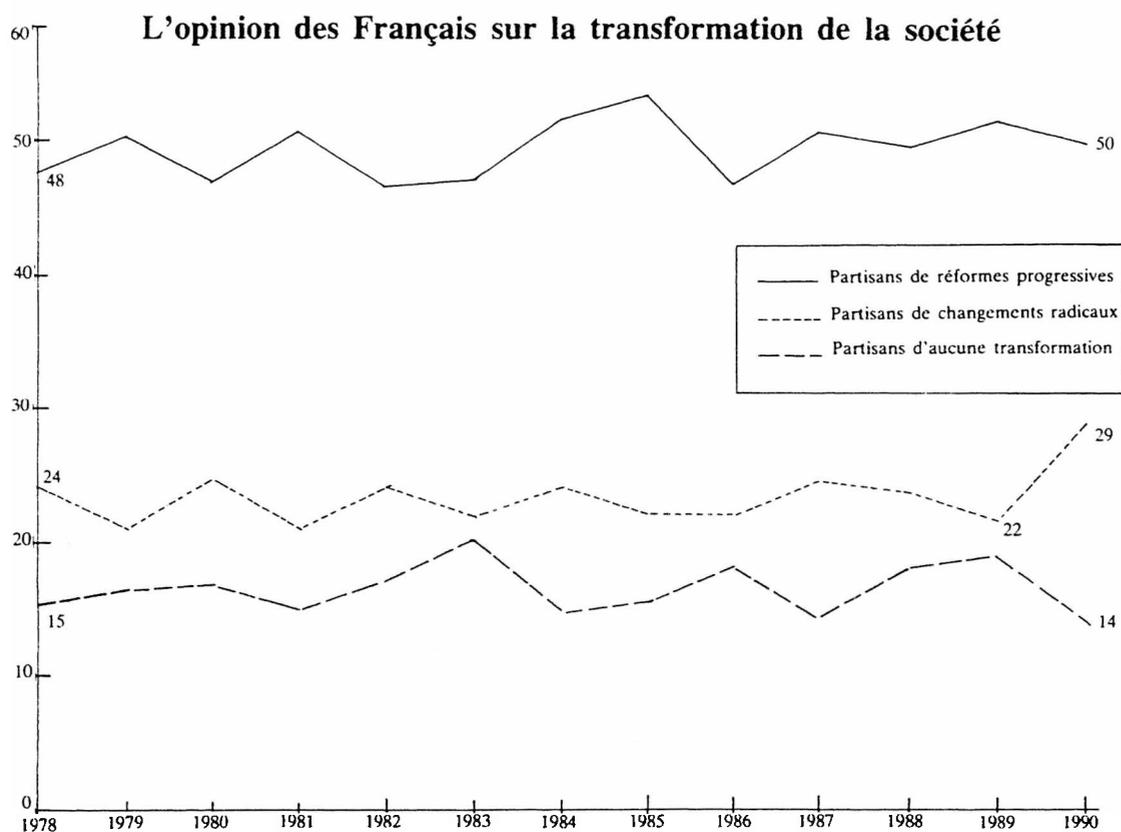
On constate, depuis quelques années, que l'indicateur de restriction tend à se situer à un niveau inférieur à celui qu'il aurait connu auparavant. Ainsi, le changement de comportement du consommateur, sa tendance à adopter une attitude plus prudente et réservée n'impliquent pas, en contrepartie, l'émergence d'un sentiment de frustration, cela serait plutôt le contraire.

Interrogés dans une autre enquête du CREDOC, il y a quelques mois, les Français déclaraient de façon cohérente qu'en cas d'augmentation de leurs revenus, ils la consacraient à accroître leur épargne (seuls les loisirs et les vacances — le poste de la consommation qui est le plus en progression depuis dix ans — arrivent devant la préférence pour l'épargne).

## *Au-delà des variations conjoncturelles, des modifications durables*

Nous ne sommes donc pas dans une remise en cause totale de la société de consommation, mais dans un temps — qui peut être assez long — de recentrage sur des valeurs de « ré-assurance » qui sont plutôt contradictoires avec le principe de « sur-consommation » dont on a quelque peu abusé au cours des décennies passées. Mais l'acte d'achat restera encore longtemps ce qu'il est devenu aujourd'hui, c'est-à-dire l'une des toutes premières formes de socialisation. La tendance de très longue période de nos sociétés modernes demeure celle d'un élargissement constant — dans les modes de vie — de la sphère marchande au détriment de la sphère privée.

Bien entendu, le redémarrage de l'activité économique, une progression du pouvoir d'achat des ménages à un niveau proche des 3 % connus il y a encore quelques années ne pourraient être que bénéfiques à la consommation, de même que le « cycle des biens durables » entraîne forcément une phase de redémarrage des achats qui ne peut être repor-



Source : CREDOC. — « Les grands courants d'opinions... ». — *op. cit.*

tée indéfiniment (notamment pour l'automobile) ; néanmoins, ces facteurs ne suffisent pas à gommer la caractéristique de ces deux dernières années. Dans les hésitations actuelles du consommateur, il y a le signe d'une certaine maturité, le désir de mettre en harmonie ses pratiques économiques et ses préoccupations plus fondamentales et ceci durera au moins aussi longtemps que l'ensemble des inquiétudes qui frappent l'individu moderne. Celles-ci, rappelons-le, — qui vont au-delà des facteurs strictement économiques — ne seront pas en très sensible décreue.

Dès lors, on peut envisager deux scénarios. Le premier est celui d'un retour progressif à la normale, en ce qu'il signifierait que les institutions et les formes d'organisations sociales « hors marché », qui possèdent la vocation de porter les espoirs collectifs de la population, retrouvent très significativement leur crédibilité. Dans ce cas, la consommation pourrait retrouver un statut moins investi par les « valeurs ». Il n'est pas sûr que l'on rebasculerait pour autant vers une « légèreté » des temps qui incite à

revoir les débordements de la société de « sur »-consommation que l'on a connus auparavant.

La seconde hypothèse est celle d'un maintien durable d'une attente de valeurs de réassurance à l'égard des objets de consommation. On verrait alors se développer, au-delà du raisonnable (au sens étymologique du mot), les composantes immatérielles fondées sur ce que l'on peut appeler, au sens large, l'organisation politique. Dans ce scénario, le sponsoring par les marques s'étendrait, au-delà de l'humanitaire, aux infrastructures de santé (les hôpitaux par exemple), à la rénovation urbaine, à la recherche scientifique, à l'enseignement. Bien entendu, ce scénario serait celui d'une défaite persistante des organisations politiques et, plus largement, de beaucoup de formes collectives d'organisations. Bien que peu souhaitable, celui-ci est-il totalement évitable ?

Il est sûr, en tout cas, que l'état des inquiétudes, des peurs, des incertitudes ne peut se maintenir tel quel à son niveau actuel. *L'homo societus* semble avoir pris conscience de cela et souhaite vivement prendre les moyens d'en endiguer le cours, fût-ce au prix de dicter son attitude à son autre soi-même qu'est *l'homo economicus*.

### Bibliographie

Plusieurs rapports du CREDOC apportent des développements sur différents points abordés dans cet article :

Hatchuel, G. ; Volatier, J.L. — « Les grands courants d'opinions et de perceptions en France, de la fin des années 70 au début des années 90 ». — Collection des Rapports du CREDOC, n° 116, mars 1992.

Dufour, A. ; Volatier, J.L. — « L'évolution des différences d'opinions entre groupes socio-démographiques. Une tentative de synthèse ». — Cahier de Recherche du CREDOC, n° 40, février 1993.

Lahlou, S. ; Collerie de Borely, A. ; Beaudouin, V. — « Où en est la consommation aujourd'hui ? ». — Cahier de Recherche du CREDOC, n° 46, avril 1993.

Enfin, on trouvera de nombreux éclairages, issus d'enquêtes du CREDOC, dans *l'Etat de la France 1993-1994* — Paris : Editions La Découverte — CREDOC, juin 1993.

Dépôt légal : Mai 1994

ISBN : 2-84104-007-0

# CAHIER DE RECHERCHE

## Récemment parus :

L'espace de l'environnement : entre l'aspiration au bien-être et la philosophie de la nature, par Bruno Maresca, n°53, septembre 1993.

Parcours singuliers : repérer et interpréter les trajectoires atypiques, par Denise Bauer, n°54, octobre 1993.

La modernisation dans les services publics à caractère social, par Marie-France Raflin, n°55, novembre 1993.

Les exclus du mythe américain : l'heure des comptes, par Isabelle Groc, n°56, mars 1994.

Niveau de vie et revenu minimum : une opérationnalisation du concept de Sen sur données françaises, par Christine Le Clainche, n°57, avril 1994.

Prix, qualité, service : les arbitrages du consommateur, par Aude Collierie de Borely, n°58, avril 1994.

Approche sectorielle de l'évolution de l'emploi dans l'industrie manufacturière (1988-1992), par Philippe Moati, n°59, mai 1994.

Président : Bernard SCHAEFER    Directeur : Robert ROCHEFORT  
142, rue du Chevaleret, 75013 PARIS - Tél. : (1) 40.77.85.00

ISBN : 2-84104-007-0

# CREDOC

Centre de recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de Vie