

CREDOC
BIBLIOTHÈQUE

CREDOC

LES G.I.E ARTISANAUX DU BATIMENT

Sou1976-2549

1976

Les G.I.E. artisans du bâtiment
/ J. Taboulet, Y. Ligier (Février
1976).

ET DE DOCUMENTATION SUR LA CONSOMMATION
ARE - 75534 PARIS CEDEX 13 TEL. : 707-97-59

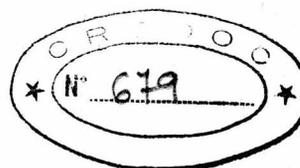
CREDOC•Bibliothèque



CREDOC
BIBLIOTHÈQUE

R¹ 58

LES G.I.E ARTISANAUX DU BATIMENT



SOMMAIRE

PAGES

INTRODUCTION	1
<u>PREMIERE PARTIE : LA POPULATION DES G.I.E.</u>	4
1 - LES SOURCES DISPONIBLES	5
1.1 - L'enquête C A P E B	5
1.2 - Le fichier du Bureau des Fusions	6
1.3 - L'Association Française des G.I.E.	6
2 - LA STRATIFICATION	8
2.1 - Le nombre de logements terminés	8
2.2 - Le nombre d'entreprises du bâtiment	11
3 - LA CONSTITUTION DE L'ECHANTILLON	14
4 - L'EXECUTION DE L'ENQUETE	14
<u>DEUXIEME PARTIE : LES RESULTATS DE L'ENQUETE</u>	17
<u>CHAPITRE 1 - LES CONDITIONS DE CREATION</u>	21
1 - LES CARACTERISTIQUES DES G.I.E	22
1.1 - L'objet	22
1.2 - Le nombre de fondateurs	23
. Les administrateurs	24
. Les entreprises participantes	24
. Le nombre de salariés	26
1.3 - Le capital initial	27
1.4 - La durée prévue	28
1.5 - La date de création	28
2 - LES CIRCONSTANCES DE LA CREATION	30
2.1 - Les instigateurs	30
2.2 - L'initiative de la constitution	30
2.3 - La collaboration antérieure des artisans	31
2.4 - Les motivations des artisans	31

	<u>Pages</u>
C H A P I T R E 2 - LES CONDITIONS DE FONCTIONNEMENT ...	34
1 - LES CARACTERISTIQUES DE FONCTIONNEMENT	35
1.1 - La rémunération du G.I.E.	35
1.2 - L'Administration.....	37
1.3 - Le règlement intérieur	37
1.4 - L'exercice des fonctions	40
1.4.1 - Les fonctions commerciales	40
1.4.2 - La détermination des prix	40
1.4.3 - La fonction administrative	41
1.4.4 - Les relations diverses	41
1.4.5 - Les fonctions techniques	41
1.5 - La part de l'activité à consacrer aux G.I.E.	42
2 - LES RESULTATS DE FONCTIONNEMENT	44
2.1 - Le carnet de commandes	44
2.2 - La situation des G.I.E.	44
2.3 - Les chiffres d'affaires réalisés en 1974	46
C H A P I T R E 3 - LA NATURE DE L'ACTIVITE	49
1 - LE TYPE DE TRAVAUX	50
2 - LES CATEGORIES DE CLIENTELE	52
3 - L'EXPERIENCE DU G.I.E.	53
<u>ANNEXE</u> : LE GROUPEMENT ARTISANAL DE L'AIN : G. A. A.	56
C O N C L U S I O N	60

INTRODUCTION

L'ensemble du secteur Bâtiment qui comprend le gros oeuvre et le second oeuvre est caractérisé par une grande diversité des entreprises. Les seules entreprises artisanales (0 à 5 salariés) à l'effectif de 217 255 en 1971 constituent 83,4% de ce secteur. Elles emploient 30,5 % de la population active totale de 1 592 000 travailleurs et réalisent 24,1 % de la production totale. Celle-ci dépassait 102 milliards de francs en 1971 (1).

Depuis toujours, les entreprises artisanales ont eu l'habitude, sinon de collaborer, du moins de travailler ensemble. Les transformations qui s'accomplissent dans le secteur du bâtiment impliquent que pour conserver, et surtout développer, leur activité, ces entreprises rationalisent leurs méthodes et s'efforcent de mettre au point une stratégie de :

- . Concentration horizontale : Elle consiste à recruter et à grouper des corps d'état différents pour leur donner les moyens d'entreprendre et de terminer ensemble des travaux en faisant intervenir judicieusement ces corps d'état complémentaires. Cette méthode traditionnelle qui va de la sous-traitance à la commande pure et simple de travaux pourrait probablement être améliorée.
- . Concentration verticale : Elle vise à intégrer les productions de manière à faire apparaître ces entreprises artisanales, sinon toujours comme le Maître d'oeuvre, du moins comme le coordonnateur et même l'initiateur des chantiers. Il y aurait ainsi un déplacement du pouvoir puisque les entreprises seraient associées à la bonne fin des travaux au lieu de se borner à être de simples prestataires comme dans la phase précédente.

(1) - Etudes Statistiques de l'Equipement, Structure du Bâtiment et des Travaux Publics en 1971 - Ministère de l'Equipement, n° spécial du Bulletin Mensuel "Statistiques de la Construction".

- Concentration géographique : Ces entreprises sont tenues de choisir une aire d'intervention leur permettant de réunir leurs moyens d'action pour éviter de se disperser inutilement dans des trajets longs et coûteux.

Historiquement, les formes de collaboration entre corps d'état différents sont assez nombreuses dans le bâtiment. On y trouve des Coopératives Ouvrières de Production, des Associations en Participation, des Associations sans but lucratif vivant sous le régime de la loi du 1er Juillet 1901, des groupements informels concernant tantôt une adjudication particulière, tantôt des séries d'opérations répétitives. Plus récemment, l'ordonnance N° 67.821 du 23 Septembre 1967 a élargi la palette des formes de collaboration en créant les Groupements d'Intérêt Economique (G.I.E.). Il s'agit en effet d'une "personne morale constituée librement entre des personnes indéfiniment et, en principe, solidairement responsables qui se réunissent en vue de mettre en oeuvre les moyens propres à développer leurs activités économiques demeurées indépendantes" (1).

Cet instrument original qui crée ainsi "une structure légère" paraît une des solutions favorables au développement des entreprises artisanales du bâtiment.

Au-delà des problèmes juridiques, le G.I.E. est susceptible d'apporter des solutions dans deux domaines importants.

La maîtrise de la gestion : Du fait que les artisans décident de pratiquer une politique d'association de leurs spécialités professionnelles, de leurs moyens de production, voire même de leurs clientèles, ils ont la possibilité d'accéder à la plénitude de la gestion du groupement et de leurs entreprises. Au lieu d'être des "dépendants" des Maîtres d'oeuvre et des grandes entreprises qui les font travailler, les artisans, par l'intermédiaire du G.I.E. peuvent devenir "des patrons à part entière" en assumant la responsabilité des fonctions commerciales, techniques, de production...

On assiste ainsi à un changement de dimensions, peut-être même d'efficacité des entreprises artisanales. En effet si elles parviennent à coordonner leurs différentes activités, à pratiquer une discipline librement consentie, elles pourront acquérir les moyens de parvenir au succès grâce à une gestion par l'intérieur, c'est-à-dire, en définitive, par eux-mêmes. Toute expérience de collaboration de petites entreprises est intéressante en elle-même et mérite d'être étudiée.

- La transformation de l'outil de production : Le secteur du Bâtiment connaît depuis 25 ans des bouleversements considérables sous l'influence du besoin de logement des ménages, de l'urbanisation croissante, de la dimension des chantiers, des modes de recours au crédit, sans parler des préférences tantôt pour l'habitat collectif, tantôt pour le pavillon individuel, etc... On doit alors s'interroger sur l'artisanat de bâtiment qui devrait non seulement s'adapter à ces mutations constantes, mais même les anticiper de manière à devenir un interlocuteur

(1) - Pour tout ce qui concerne la définition, les conditions de constitution, de fonctionnement des G.I.E. , on se reportera à :

. Le Groupement d'Intérêt Economique, par Yves GUYON et Georges COQUEREAU, Dalloz, 281 pages.

privilegié des différents agents économiques qui interviennent dans le bâtiment : accédants ou clients, ce qu'on appelle les maîtres d'ouvrage, architectes ou métreurs (les maîtres d'oeuvre), les entreprises constituant les différents corps d'état (maçons, charpentiers, plombiers, etc...).

Dans la mesure où les artisans prennent conscience qu'il importe, au lieu de rester dispersés et isolés, de se grouper pour apparaître en tant que structure de production dans le processus complexe de la construction, leurs efforts méritent d'être suivis tout spécialement.

L'objet de notre recherche est de déterminer si les G.I.E. constituent un véhicule favorable à la coopération des artisans, à leur épanouissement personnel, au développement de leur activité économique et s'ils ont donné à ces mêmes artisans les moyens de conquérir une place intéressante sur le marché du bâtiment et en particulier dans le domaine du pavillon "clé en main".

- . LA PREMIERE PARTIE étudie la population des G I E
- . LA SECONDE PARTIE présente les résultats de l'enquête sous l'aspect :
 - . des conditions de création
 - . des conditions de fonctionnement
 - . de la nature de l'activité.

o

o o

PREMIERE PARTIE

La Population des G I E

LA POPULATION DES G. I. E.

La détermination de la population des G I E appartenant au secteur "Bâtiment-Artisanat" a assez fréquemment soulevé des problèmes que nous n'avions pas les moyens de résoudre, faute de disposer d'un recensement effectif.

1 - LES SOURCES DISPONIBLES

Elles sont au nombre de trois si l'on ne tient pas compte des Chambres des Métiers qui n'ont pu nous renseigner que pour les départements où avaient lieu nos enquêtes.

1.1 - L'enquête CAPEB

Grâce à l'obligeance de la CAPEB (1) nous avons utilisé une enquête effectuée par cet organisme en 1972 auprès des Syndicats départementaux qui lui sont rattachés concernant les problèmes de la Construction Neuve. Une question était ainsi libellée : "dans la mesure, où dans votre département se sont constitués des groupements d'entreprises artisanales pour l'exécution en commun de travaux, pouvez-vous nous indiquer ? :

- . le nombre de ces groupements
- . le nombre total (approximatif) d'entreprises artisanales intéressées par l'activité de ces groupements
- . la nature juridique de ces groupements :
 - . coopératives artisanales
 - . G I E
 - . Groupements temporaires"

(1) - C.A.P.E.B - Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment.

Le nombre d'entreprises intéressées par ces groupements n'est pas lié au nombre de ceux-ci, comme le montrent ces deux exemples extrêmes : 420 entreprises pour 60 groupements totaux en Gironde, ou 15 entreprises pour 4 groupements dans la Marne. D'autre part, 50 Départements seulement ont répondu. Enfin, la plupart du temps les nombres de groupements classés par forme juridique ne correspondent pas au nombre total de groupements indiqué par la Chambre Syndicale Départementale. Ainsi, cet échantillon répertorie 393 groupements, mais pour seulement 144 d'entre eux leur nature juridique est définie : (3,5 % de coopératives artisanales, 38,9 % de G I E, 54,9 % de groupements temporaires, 2,7 % d'autres : sociétés anonymes, associations loi de 1901, etc...)

La CAPEB, malgré l'imperfection des réponses enregistréait donc en 1972 le fonctionnement de 393 groupements, dont 153 soit 38,9 % pourraient être des G I E, alors que l' A.P.C.M. recense, dans le même secteur à la fin de 1971, 385 G I E et à la fin de 1972, 583 G I E. Même en doublant les chiffres de la CAPEB, nous constatons des divergences.

Soucieux d'entrer en relations avec les régions où le nombre de G I E de cet échantillon nous paraissait important, nous avons pris les contacts nécessaires pour essayer de nous documenter. C'est ainsi que dans tel département où étaient dénombrés 24 G I E, on nous apprenait que 12 fonctionnaient et que les 12 autres étaient en "léthargie".

D'autres raisons de méfiance subsistaient. Nous avons aussi appris qu'un Conseiller Juridique vendait des statuts-type de G I E, au prix de 3 000 F. le document et avait ainsi "écumé" un département, sans jamais contribuer à créer un seul groupement.

1.2 - Le fichier du Bureau des Fusions

Le Décret 68109 du 2 Février 1968 définissait les modalités d'immatriculation et de publicité des G I E. Elles étaient confiées au Bureau des Fusions et Regroupements d'Entreprises de l'ancien Ministère de l'Industrie qui assurait ainsi un rôle de centralisation. Celui-ci s'est parfaitement acquitté de sa tâche et enregistréait la raison sociale, la date et le tribunal de Commerce d'immatriculation, le capital, la durée, l'objet, le nom des membres, celui des administrateurs, le secteur concerné - (Bâtiment-Artisanat) qui est celui qui nous intéresse, jusqu'au jour où il a été dissous. Ses documents en notre possession constituaient l'amorce d'une base de sondage, mais n'étaient pas exhaustifs.

1.3 - L'Association Française des G I E (1)

Nous avons pu disposer des livres de cette organisation privée sur lesquels sont inscrits à partir du N° 3701 jusqu'au N° 5776 la dénomination, l'objet, l'adresse des G I E, comme le prévoit le décret précité, ainsi que le secteur d'activité.

(1) - SIEGE SOCIAL : 24, rue Hamelin - 75016 PARIS

SECRETARIAT ADMINISTRATIF : 68, Avenue des Etats-Unis - 78000 VERSAILLES

Ainsi, la richesse d'informations est moins grande dans ce cas que dans celui du Bureau des Fusions.

Même après avoir éliminé les doubles emplois des deux listes, de nombreuses difficultés liées à la concision des informations fournies sont apparues, car il est souvent délicat à partir d'une désignation de G I E, qui parfois se veut commerciale ou alléchante, de déceler une création artisanale. Par exemple, les Professionnels du Bâtiment de Biscarosse (40) classés en Bâtiment sont-ils moins artisanaux que le Pavillon Castel à Chateaudun (27) référencé en Bâtiment-Artisanat ? Dans ces conditions, nous avons choisi une approche restrictive en ne retenant que les G I E de la liste qui présentaient manifestement une origine artisanale et qui entendaient se consacrer à des logements destinés aux particuliers. Comme la suite de l'étude le montrera, ce type d'habitat va s'identifier à des constructions individuelles proposées le plus souvent clé en mains.

De la même manière, nous avons éliminé les quelques G I E de Travaux Publics déclarés artisanaux du fait que la structure de ce secteur, comme d'ailleurs de ses investissements, diffère assez sensiblement du Bâtiment. Ainsi en 1971, ceux des entreprises artisanales constituaient 8 % des investissements totaux, alors que dans le Bâtiment (gros oeuvre et second oeuvre) les investissements des entreprises artisanales représentaient 25,2 % de ceux du secteur.

Toujours dans le même esprit, nous avons surtout eu la préoccupation de retirer des listes de G I E ceux qui auraient pu être constitués par des entreprises importantes du bâtiment, s'adjoignant des entreprises artisanales. Celles-ci selon toute vraisemblance, auraient occupé des situations sinon secondaires, du moins spécialisées, les empêchant de façon effective de participer à la direction ou à l'administration du groupement. Elles risquaient d'apparaître plus comme des prestataires de service "à la remorque" des autres que comme des responsables. Elles perdaient alors la maîtrise du G I E.

Enfin, il est arrivé que nous ayons retenu au départ des G I E qui paraissaient artisanaux pour nous apercevoir au moment de l'enquête qu'il s'agissait par exemple d'une fusion d'entreprises : à elles deux, elles totalisaient 800 ouvriers ! Bien qu'interrogées, elles ont été mises hors du champ.

Pour l'ensemble de ces raisons qui découlent des limites fixées à l'étude, nous parvenons à un total de 594 G I E du Bâtiment-Artisanat, constitués entre 1967 et la fin de 1974, alors que l'APCM, qui a utilisé le fichier du Bureau des Fusions, en le complétant par des enquêtes auprès des Chambres des Métiers, parvient à 882 G I E (dont 4 spécialisés dans une fonction d'achat que nous n'avons pas retenue) dans le Bâtiment, tous corps d'état confondus, soit 79 % des 1117 G I E existant dans tous les secteurs.

o

o o

2 - LA STRATIFICATION

L'examen de cette population très diversement implantée suppose qu'on cherche à la rapprocher d'une donnée exogène. Le nombre d'habitants par région est intéressant, sans être significatif.

2.1 - Le nombre de logements terminés

La première donnée exogène est la production, c'est-à-dire le nombre de logements terminés au cours d'une année. Cette approche par les logements neufs manque assurément de finesse puisqu'elle écarte certains travaux de Bâtiment : refaire une toiture, aménager une "fermette" en résidence secondaire confortable ..., dépannage. Néanmoins, il est indispensable de rapprocher cette population de G I E du nombre de logements terminés pour voir s'il existe une liaison. Il suffit alors par région de diviser le nombre de G I E créés par le nombre de logements terminés en 1972, connus avec suffisamment de détail. On obtient ainsi un coefficient de participation des G I E aux logements terminés.

Le Tableau N° 1 présente les résultats de la répartition régionale des G I E artisanaux, ainsi que des logements terminés. Il donne, en outre, le résultat du rapport :

$$\frac{\text{Nombre de G I E}}{\text{Nombre de logements terminés}}$$

que nous dénomons "coefficient de participation". (cf. Tableau N° 1)

On note, en premier lieu, les très fortes disparités régionales. L'Ouest, le Bassin Parisien, le Sud-Ouest, qui constituent 72 % des G I E, n'ont vu l'achèvement que de 40,8 % des logements. L'Est, la Région Parisienne, le Nord, fournissent 8,2 % de l'effectif des G I E et 33,1 % des logements, pendant que le Centre-Est et la Méditerranée représentent 19,4 % des G I E et 26,1 % des logements.

On aurait obtenu des résultats peu différents en retenant ou éliminant le secteur aidé de la construction. Celui-ci correspond aux habitations à loyer modéré (destinées à la location ou à l'accession à la propriété), aux logements auxquels une prime est attribuée, qu'ils aient ou non bénéficié d'un prêt spécial du Crédit Foncier de France, aux logements construits sans prêt.

On découvre par le nombre de logements terminés sinon le marché potentiel de l'artisanat du bâtiment, du moins d'une partie des G I E qui constituent le sujet de l'étude. En moyenne nationale 75,1 % des logements terminés sont des logements aidés, cette proportion étant plus élevée en Région Parisienne et dans le Bassin Parisien, plus faible dans le Centre-Est et la Méditerranée.

Pour découvrir une relation plus logique entre les deux phénomènes, il y a lieu de se référer à la variation moyenne annuelle de l'ensemble des logements terminés au cours de la période 1963-1973. Elle est de 4,1 % (1). Certaines régions

(1) - Régions françaises - Statistiques et Indicateurs - INSEE - R. 15 p. 189.

T A B L E A U N° 1

REPARTITION REGIONALE DES G I E ARTISANAUX
DES LOGEMENTS TERMINES DANS L'ANNEE 1972
ET COEFFICIENTS DE PARTICIPATION DES GIE

SOURCES : INSEE, CREDOC

(en nombres)

R E G I O N S	Nombre de G I E	Logements terminés			Coefficients de participa- tion des GIE
		ENSEMBLE	dont secteur aidé		
			Ensemble	HLM dont locatives	
Pays de la Loire	69	30 997	23 596	6 276	0,00223
Bretagne	89	26 930	21 043	4 435	0,00330
Poitou-Charente	52	13 975	11 122	3 042	0,00372
<u>OUEST</u>	<u>210</u>	<u>71 902</u>	<u>55 761</u>	<u>13 753</u>	0,00292
Champagne - Ardennes	13	15 089	13 870	5 826	0,00086
Picardie	1	14 223	12 867	4 320	0,00007
Haute Normandie	15	15 387	13 475	4 731	0,00097
Centre	43	23 340	19 104	4 790	0,00184
Basse Normandie	27	10 938	8 533	2 210	0,00247
Bourgogne	24	16 309	12 957	2 694	0,00147
<u>BASSIN PARISIEN</u>	<u>123</u>	<u>95 286</u>	<u>80 806</u>	<u>24 571</u>	0,00129
Aquitaine	50	25 337	17 978	6 168	0,00197
Midi Pyrénées	28	22 745	17 785	4 203	0,00123
Limousin	17	7 787	6 682	1 564	0,00218
<u>SUD-OUEST</u>	<u>95</u>	<u>55 869</u>	<u>42 445</u>	<u>12 035</u>	0,00170
Rhône - Alpes	58	56 026	39 243	11 802	0,00104
Auvergne	25	11 606	7 067	1 390	0,00215
<u>CENTRE - EST</u>	<u>83</u>	<u>67 632</u>	<u>46 310</u>	<u>13 192</u>	0,00123
Languedoc - Roussillon	12	22 141	11 898	2 279	0,00054
Provence - Côte d'Azur	20	52 710	29 626	8 561	0,00038
<u>MEDITERRANEE</u>	<u>32</u>	<u>74 851</u>	<u>41 524</u>	<u>10 840</u>	0,00043
Alsace	-	14 249	7 869	1 749	-
Lorraine	8	18 024	15 498	4 695	0,00044
Franche-Comté	12	10 925	9 723	3 581	0,00110
<u>EST</u>	<u>20</u>	<u>43 198</u>	<u>33 090</u>	<u>10 025</u>	0,00046
<u>REGION PARISIENNE</u>	20	<u>109 403</u>	<u>84 872</u>	<u>32 546</u>	0,00018
<u>NORD</u>	11	<u>28 180</u>	<u>25 293</u>	<u>10 018</u>	0,00039
F R A N C E	<u>594</u>	<u>546 321</u>	<u>410 101</u>	<u>126 880</u>	<u>0,00109</u>

de programme ont connu une variation annuelle de 7,5 % et plus. Il suffit de reprendre les coefficients de la troisième colonne pour les placer en face des régions à forte progression. On fait apparaître le plus souvent une assez forte concentration des "gros" coefficients de participation (c'est-à-dire ceux qui n'ont que deux zéros après la virgule). On s'aperçoit généralement que les G I E tendent à être assez nombreux dans les régions à forte évolution et peu nombreux lorsque celle-ci est faible.

On peut arriver à la même conclusion, en substituant ensuite aux coefficients précédents le nombre de G I E créés.

On découvre ainsi que les 10 régions de programme ayant un taux d'évolution du nombre des logements terminés de 1963 à 1973 supérieur à 7,5 %, ont vu naître 331 G I E, soit 55,7 % du total. Toutefois, certaines d'entre elles sont dans des situations particulières : Alsace 0, Picardie 1, Haute Normandie 15 GIE seulement, ainsi que Champagne-Ardenne : 13.

Lorsque le taux d'évolution moyen s'établit entre 4,5 % et 7,5 % dans les six régions correspondantes, le nombre de G I E créés est de 183, soit 30,8 % du total. Toutefois, pour des raisons liées à la fois à l'importance de la concurrence des grandes entreprises et de coûts élevés du terrain, le Nord, Pas de Calais et la Région Parisienne ont connu un faible nombre de créations de G I E, 31 au total. On peut déjà avancer l'hypothèse que les G I E artisanaux se sentent plus à l'aise pour construire des pavillons que des logements collectifs. Les quatre autres régions de programme ont vu naître 152 G I E. Rappelons que ce taux de 4,5 % est supérieur au taux national qui est de 4,1 %.

Enfin, lorsque le taux d'évolution moyen du nombre de logements terminés est compris entre 2,5 % et 4,5 %, le nombre de G I E créés s'élève à 80, soit 13,5 % du total. Mais la Lorraine, le Languedoc-Roussillon, la Provence-Côte d'Azur, sont en retard. Elles totalisent 40 G I E, soit pas plus que la Franche-Comté et le Midi-pyrénées.

De façon implicite, les artisans du bâtiment ayant senti que la construction "bougeait" dans leurs régions, ont essayé de suivre l'évolution du nombre de logements. En effet, ce sont les régions à croissance importante qui ont enregistré le plus grand nombre de créations de G I E.

Cette interprétation serait incomplète si elle ne prenait pas en compte la concurrence des entreprises de bâtiment spécialisées dans la fourniture de pavillons standardisés, parfois même préfabriqués, qui sont implantées tantôt nationalement, tantôt régionalement. Elles peuvent en effet édifier ces maisons ou ces pavillons pratiquement partout et en particulier dans les régions à fort développement de la construction.

De la même manière, la petite entreprise s'inquiète lorsqu'elle voit que la construction traditionnelle semble céder du terrain devant le préfabriqué (planchers, hourdis, regards, panneaux de pavés de verre, appuis, escaliers, encadrements, poutres, linteaux, panneaux, etc...) pour des raisons qui tiennent à la fois à un gain de temps, à un manque de main d'oeuvre qualifiée, et à une réduction du prix de revient. (Enquête réalisée par l'Union Nationale Artisanale de la Maçonnerie avant ses journées nationales de 1973).

L'environnement concurrentiel est alors modifié pour les entreprises artisanales qui redoutent, même en période de très bonne conjoncture comme ce fut généralement le cas entre 1968 et le début de 1974, de se voir privées d'une partie de la production qu'elles assuraient traditionnellement. Le G I E apparaît alors comme l'instrument juridique permettant de coordonner l'activité de plusieurs entreprises artisanales complémentaires pour mieux faire face à la demande de la construction des ménages (1).

2.2 - Le nombre d'entreprises du bâtiment

Le nombre total d'entreprises du bâtiment (gros oeuvre et second oeuvre) tiré du Recensement de 1968 est à rapprocher du nombre de G I E créés de manière à apprécier l'offre de travaux. Elle inclût aussi bien le neuf, l'amélioration que l'entretien. Ainsi en 1971, pour l'ensemble du bâtiment, le neuf représentait 74,3 % des travaux totaux, l'amélioration 12,7 % et l'entretien 13,0 %.

Il suffit, par région de programme, d'établir la population active qui comprend les salariés, 85,1 % du total et les non-salariés, ainsi que le nombre d'entreprises. On en déduit ainsi le nombre de personnes actives par entreprise, d'ailleurs susceptible de varier dans des proportions importantes (10,2 en Région Parisienne et 4,3 dans le Limousin). On reporte ensuite le nombre de G I E créés.

En divisant le nombre de G I E artisanaux par le nombre d'entreprises du Bâtiment par région, on détermine un coefficient d'implantation des G I E par rapport aux entreprises existantes. Celui-ci doit être considéré comme satisfaisant puisque l'on sait que les entreprises artisanales (moins de 5 salariés) constituent presque 85 % du nombre total des entreprises (2).

En fait, les chiffres de 1971 sont légèrement différents de ceux de 1968. On constate une diminution de 31 641 entreprises et une augmentation du nombre des salariés de 84 113 personnes.

Le Tableau N° 2 présente les résultats obtenus (cf. Tableau 2 page suivante).

Les coefficients d'implantation sont généralement le double des coefficients de participation, ce qui s'explique par le fait que l'effectif d'entreprises du bâtiment correspond sensiblement à la moitié du nombre de logements terminés.

-
- (1) - Cette analyse en comportement artisanal se trouvera confirmée au Chapitre I - § 2.4, qui étudie les caractéristiques principales susceptibles d'inciter des artisans à constituer un groupement. Ces motivations sont à bien distinguer du fonctionnement.
- (2) - On se reportera également aux études de J. LAFONT et D. LEBORGNE "L'Artisanat du bâtiment : un monde en transition" - publié dans Economie et Statistique d'Avril et Mai 1974.

T A B L E A U N° 2

POPULATION ACTIVE, NOMBRE D'ENTREPRISES DU BATIMENT, NOMBRE DE GIE

(coefficients d'implantation des GIE par rapport aux entreprises)

(en Nombres)

R E G I O N S	Population active (A)	Nombre d'entreprises (B)	Personne active par entreprise (C)	Nombre de GIE (D)	Coefficient d'implantation (D/B)
F R A N C E	1 899 716	292 176	6,5	594	0,00 203
<u>REGION PARISIENNE</u>	<u>367 912</u>	<u>35 992</u>	10,2	<u>20</u>	0,00 056
Champagne-Ardenne	42 148	6 632	6,3	13	0,00 196
Picardie	49 500	7 620	6,5	1	0,00 013
Haute-Normandie	57 916	7 072	8,2	15	0,00 212
Centre	86 828	14 212	6,1	43	0,00 303
Basse Normandie	44 720	7 728	5,8	27	0,00 349
Bourgogne	55 076	10 544	5,2	24	0,00 228
<u>BASSIN PARISIEN</u>	<u>336 188</u>	<u>53 808</u>	6,2	<u>123</u>	0,00 229
<u>NORD</u>	<u>104 872</u>	<u>13 960</u>	7,5	<u>11</u>	0,00 079
Alsace	51 808	5 832	8,9	0	-
Lorraine	77 088	8 100	9,5	8	0,00 099
Franche-Comté	32 660	6 040	5,4	12	0,00 199
<u>EST</u>	<u>161 556</u>	<u>19 972</u>	8,1	<u>20</u>	0,00 415
Pays de la Loire	101 340	16 254	6,2	69	0,00 424
Bretagne	103 656	18 458	5,6	89	0,00 482
Poitou-Charentes	57 500	12 528	4,6	52	0,00 415
<u>OUEST</u>	<u>262 496</u>	<u>47 260</u>	5,5	<u>210</u>	0,00 444
Aquitaine	99 988	21 364	4,6	50	0,00 229
Midi-Pyrénées	85 548	18 092	4,7	28	0,00 155
Limousin	26 604	6 360	4,3	17	0,00 267
<u>SUD-OUEST</u>	<u>212 140</u>	<u>46 316</u>	4,6	<u>95</u>	0,00 205
Rhône-Alpes	177 852	28 440	6,2	58	0,00 204
Auvergne	48 492	9 876	4,9	25	0,00 253
<u>CENTRE-EST</u>	<u>226 344</u>	<u>38 316</u>	5,9	<u>83</u>	0,00 217
Languedoc-Roussillon ...	71 548	12 552	5,7	12	0,00 096
Provence - Côte d'Azur .	156 660	24 000	5,5	20	0,00 083
<u>MEDITERRANEE</u>	<u>228 208</u>	<u>36 552</u>	6,2	<u>32</u>	0,00 088

En fait, lorsque l'on effectue le rapport du coefficient d'implantation par celui de participation, on remarque que certaines régions obtiennent des résultats inférieurs à la moyenne nationale de 1,86. Il s'agit plus spécialement de régions où il reste encore de l'espace disponible et où les grandes agglomérations ne sont pas tentaculaires. Le Centre, la Basse Normandie, la Bretagne, le Poitou-Charentes, l'Aquitaine, le Midi-Pyrénées, le Limousin, l'Auvergne sont nettement en dessous de la moyenne. Lorsque le résultat dépasse celle-ci, on rencontre des phénomènes d'urbanisation importante. La Région Parisienne, la Champagne-Ardennes, la Haute-Normandie, le Nord, la Lorraine, la Provence-Côte d'Azur-Rhône-Alpes, sont des exemples significatifs. Enfin, sont très proches de la moyenne nationale, la Picardie, La Franche-Comté, les Pays de la Loire, le Languedoc-Roussillon. L'Alsace n'apparaît nulle part du fait qu'elle n'a pas de G I E.

On peut en déduire que les G I E tendent à se constituer dès qu'il existe une nette préférence pour le pavillon isolé en tant que résidence secondaire ou principale (1). Le désir de faire du clé en mains, ne serait-ce que pour s'opposer à la concurrence des grandes entreprises ayant adopté une telle stratégie s'en trouve alors confirmé.

Il faut aussi ajouter que les faibles moyens de l'artisan en terme de personnel, d'outillage ne le prédisposent pas à envisager aisément de participer à la construction de grands ensembles ou de bâtiments importants. Le fait que le G I E soit peu implanté dans les régions de programme à forte urbanisation amène alors à s'interroger sur le type de travaux que l'artisan peut entreprendre. Bien que l'étude sur l'implantation des artisans dans les grandes agglomérations et dans les cantons dépeuplés ait répondu partiellement, il reste encore de nombreux points d'interrogation. La première explication serait celle de la sous-traitance "opaque ou transparente", qui, tout en étant très valable par elle-même, risque de faire apparaître l'artisan comme étroitement dépendant d'entreprises plus importantes qui lui confient des tâches spécialisées. La CAPEB la définit ainsi : "il y a sous-traitance chaque fois qu'une entreprise titulaire d'un marché, confie à une autre entreprise l'exécution d'une partie des travaux à réaliser et ce, sous sa seule et entière responsabilité" (2).

L'autre modalité de collaboration peut être le groupement temporaire qui s'exerce tantôt à l'occasion de marchés conjoints et solidaires, tantôt de marchés de co-traitance. En fait, le groupement temporaire nous paraît devoir être le plus fréquent puisque selon l'échantillon de la CAPEB il constitue 54,9 % des formes de collaboration.

Enfin, et surtout, à défaut de cette collaboration relativement institutionnalisée, l'artisan tend à travailler isolément avec son client ou avec le Maître-d'oeuvre selon le processus contractuel historique que l'on connaît bien.

(1) - INSEE : Economie et Statistique N° 66 Avril 1975 - "L'accession à la propriété dans les Pays de la Loire" .-

"Plus souvent que dans le reste de la France, les propriétaires et les accédants des Pays de la Loire habitent des maisons individuelles : 85 %. Cependant que l'immeuble collectif est encore l'exception dans les communes rurales, il est moins rare dans les grandes villes. A Nantes, Angers, Saint-Nazaire ou le Mans 69 % seulement des propriétaires ou des accédants à la propriété habitent une maison, contre 86,5 % dans les villes plus petites. Il est vrai que ces proportions sont toujours supérieures aux villes homologues des autres régions : 58 % dans les agglomérations de plus de 100 000 habitants (agglomération parisienne exceptée), 79 % dans les autres".

(2) - CAPEB - La gestion de la petite entreprise de Bâtiment - 2 - L'activité de production - P. 49.

3 - LA CONSTITUTION DE L'ECHANTILLON

Les considérations précédentes nous ont amenés à privilégier comme moyen de stratification, en vue de la constitution de l'échantillon, les coefficients d'implantation du fait qu'ils ont un champ plus large que les coefficients de participation. Ils permettent de mieux cerner l'activité des G I E à travers les entreprises de bâtiment, alors que les autres qui s'appliquent davantage au "produit", c'est-à-dire aux logements neufs, laissent davantage dans l'ombre l'amélioration et l'entretien.

Cette méthode permet de composer des strates, c'est-à-dire des régions homogènes, dont la première caractéristique est d'avoir des coefficients d'implantation très voisins respectant le plus possible les comportements régionaux des artisans créateurs de G I E (cf. Tableau N° 1, Colonne nombre de G I E).

La constitution de l'échantillon a soulevé de nombreuses difficultés dont l'une résulte des limites financières de l'étude qui ne permettaient pas d'envisager de longs déplacements d'enquêteurs. Il a donc été décidé de conserver la plupart des départements interrogés de l'étude d'implantation des Artisans dans les grandes agglomérations et dans les cantons dépeuplés, tout en étendant l'investigation aux G I E installés dans le département et non plus à l'intérieur des zones spécifiques étudiées par ailleurs. Cette précaution n'a pas été toujours suffisante et il a même fallu adjoindre le Pas de Calais (Région d'Arras) pour combler le faible nombre de G I E recensés dans le département du Nord.

Le Tableau N° 3 indique les strates définies, les régions économiques qu'elles comprennent, le nombre de G I E, le ou les départements interrogés, le nombre d'enquêtes valides obtenues, ainsi que le taux de sondage correspondant par rapport aux G I E. (cf. Tableau N° 3 page suivante).

4 - L'EXECUTION DE L'ENQUETE

L'unité statistique est le G I E. Les enquêtes se sont déroulées d'Avril à Juillet 1975 et nous nous plaisons à souligner le bon accueil des enquêtés, à savoir les responsables de G I E qui étaient souvent heureux d'être interrogés. Il arrivait même qu'ils nous demandent sinon "une consultation", du moins une solution à des problèmes de fonctionnement. Ceci nous a permis de recueillir de très intéressantes réflexions.

Le repérage des G I E disparus, ayant déménagé (souvent sans laisser d'adresse) ou ayant changé d'administrateurs, a soulevé d'inextricables difficultés. Le cas s'est produit fréquemment pour les G I E constitués, sans l'assistance des Chambres de Métiers, dans les grandes villes et en particulier à Paris ou dans sa proche banlieue. De même, des refus de réponse ont été enregistrés lorsque les artisans ou les administrateurs avaient connu des expériences malheureuses : "je ne veux plus entendre parler de G I E". Nous avons pris le parti de considérer que de tels G I E sortaient du champ de l'enquête et nous n'avons retenu comme valides que les questionnaires de G I E provenant essentiellement des milieux artisanaux du bâtiment qui ont pu être joints effectivement.

T A B L E A U N° 3

STRATIFICATION ET ECHANTILLON DES G I E
DU BATIMENT - ARTISANAT

REGIONS ECONOMIQUES	Numéro de Strate	Nombre de G I E	Départements enquêtés	Nombre d'enquêtes valides	Taux de sondage
Picardie	1	1)			
Région Parisienne		20)	75-77-78	3)	$\frac{1}{28,1}$
Nord		11)	59-62	2, 4) <u>9</u>	
Lorraine	2	8)	Meuse	2)	$\frac{1}{25,0}$
Alsace		0)		<u>2</u>	
Provence, Côte d'Azur ...	3	20)			$\frac{1}{10,0}$
Languedoc - Roussillon ..		12)			
Midi-pyrénées		28)	Haute Garonne	6)	
				<u>6</u>	
Champagne	4	13)			$\frac{1}{37,4}$
Franche-Comté		12)			
Rhône-Alpes		58)	Ardèche-Rhône	3, 1 = <u>4</u>	
Bourgogne		24)			
Haute-Normandie	5	15)			$\frac{1}{10,7}$
Aquitaine		50)			
Auvergne		25)			
Limousin		17)	Hte Vienne	8)	
Centre		43)	Indre & Loire	8) <u>16</u>	
Basse-Normandie	6	27)			$\frac{1}{9,7}$
Poitou-Charentes		52)	Vienne	15)	
Bretagne		89)	Ille & Vilaine	8) <u>23</u>	
Pays de la Loire		69)			
F R A N C E	TOTAL	<u>594</u>	13	<u>60</u>	$\frac{1}{10,1}$

Au total 71 G I E ont été enquêtés, mais 10 ont été éliminés parce qu'ils correspondaient soit à des entreprises non artisanales, soit à des G I E en projet ou en cours de formation. Il en reste donc 61 dont 60 ont répondu de façon complète, le dernier l'ayant fait de façon incomplète. Soucieux de ne pas perdre de l'information, nous l'avons néanmoins utilisé.

Enfin, une douzaine de groupements temporaires ont été interrogés, mais leurs réponses n'ont pas été exploitées systématiquement du fait que les modalités de la collaboration des artisans sont beaucoup moins institutionnalisées, faute d'un cadre juridique aussi adapté que celui des G I E.

Nous pouvons maintenant étudier les résultats de l'enquête.

o

o o

DEUXIEME PARTIE

Les résultats de l'enquête

LES RESULTATS DE L'ENQUETE

Avant même d'entreprendre l'analyse des résultats de l'enquête, il est utile de rappeler quelques caractéristiques du secteur du Bâtiment. Ainsi l'INSEE écrit en ce qui concerne son rôle moteur : "deux branches ont vu leur part baisser nettement entre 1949 et 1973 : les industries agricoles et alimentaires passent de 12 à 6,5 % du total et les biens de consommation de 15,1 à 10 %. En revanche, le Bâtiment et les Travaux Publics passent de 8,6 % à 12,8 % et les Services de 12,1% à 19,2 %. Les biens d'équipement, pour leur part ont augmenté à un rythme modéré, passant de 14,4 % à 15,6 %. tandis que le BTP progressait peu en productivité (+ 2,7 % par an)" (1).

D'autre part, on connaît l'ampleur de la demande des ménages puisque de 1963 à 1973 3 375 000 logements neufs ont été construits. On sait aussi par une enquête du CREP l'ampleur de l'effort financier accompli par les accédants à la propriété (2). Le rapport du coût du logement à l'importance du revenu annuel indique que les ménages consacrent à cet achat plus de trois fois (en moyenne) le montant de leurs revenus annuels. Sa valeur moyenne pour 1970-1971 était comprise entre 176 000 F. et 209 000 F. En 1970, les logements individuels composaient 51 % de l'ensemble immobilier des ménages ordinaires, mais à cette époque 62 % des achats de la clientèle passant par le secteur bancaire et 72 % des achats de la clientèle empruntant le circuit des organismes spécialisés dans le crédit immobilier, se portaient sur la maison individuelle. Enfin, on pourrait parler du nombre moyen des pièces des logements récemment acquis. Il était à l'époque de l'étude CREP de 4,3, donc supérieur à celui des anciens logements dont le nombre moyen était de 3,5 pièces. Cette étude a été effectuée antérieurement aux formules d'épargne-logement qui ont considérablement facilité les conditions d'accession à la propriété.

Parallèlement à cette évolution, le mécanisme d'une acquisition immobilière s'est modifié. A une époque encore récente, le futur acquéreur cherchait un entrepreneur et s'adressait soit à un maître d'oeuvre architecte ou métreur, soit directement à l'artisan ou aux artisans chargés de la construction proprement dite. Il prenait le plus souvent à sa charge la question du financement en recourant à son notaire ou à tel organisme qu'il choisissait.

(1) - INSEE - Economie et Statistique N° 62, Décembre 1974.- Les progrès de la productivité du travail depuis 25 ans.

(2) - On se reportera également à l'enquête sur le logement de 1973 qui a donné lieu à diverses publications, dont celles concernant l'accession à la propriété dans les Pays de la Loire (op. cit).

Ce mécanisme simple dans son principe, mais complexe dans sa réalisation, s'est peu à peu modifié sous l'influence de la réglementation (urbanisme, permis de construire, financement), des progrès techniques réalisés dans la construction et des préoccupations des acquéreurs soucieux de s'éviter les difficultés administratives auxquelles ils ne sont évidemment pas préparés.

La tendance vers "le clé en mains", déjà connue pour l'automobile et d'autres biens durables fabriqués par l'industrie, s'est alors accentuée et a gagné le bâtiment où la spécialisation des fonctions, l'attribution de responsabilités bien définies ont remplacé l'imprécision des tâches. Le marché du bâtiment s'en est trouvé fondamentalement modifié et de façon irréversible, selon nous.

Même dans la construction individuelle, on peut observer quatre fonctions différentes, dont il faut, bien entendu, assurer une coordination parfaite. On peut ainsi distinguer :

- . la fonction technique : qu'il s'agisse de la définition du produit, c'est-à-dire du modèle de logement à proposer, de la recherche de nouveaux matériaux ou de nouveaux procédés (préfabrication, standardisation des éléments commandés à l'extérieur ...), ou de l'établissement de plans, de métrés, de devis, cette fonction technique est analogue à celle que remplit par exemple le bureau d'études dans les grandes entreprises, l'architecte ou le métreur (1). Cette fonction technique est en contraste évident avec les solutions classiques et elle tend à assurer à l'artisan ou au G I E qui la remplit bien, un rôle de leader.
- . La fonction commerciale : elle assure au minimum l'accueil du client, sinon sa prospection. Elle inclut même, selon nous, la construction éventuelle d'un pavillon témoin. Si on voulait être ambitieux, on pourrait parler de la recherche de terrains à proposer aux futurs acquéreurs. Elle implique enfin le respect des délais qui leur évite le cumul d'un loyer et des charges financières de l'emprunt, lesquelles courent dès le premier jour l'octroi d'un crédit.
- . La fonction administrative : elle se consacre aux formalités du permis de construire, contribue à l'obtention des crédits et même à la personnalisation de ceux-ci en fonction des problèmes ou du "profil" de l'acquéreur. C'est cette fonction administrative qui, par l'assistance qu'elle procure, détermine la décision de l'acquéreur et déclenche la construction. On se reportera à la brochure "Aides à la Construction : conseils - prêts - crédits", rédigée par la Chambre des Métiers de la Haute-Vienne en 1972, afin d'informer les artisans des modalités existant à l'époque pour qu'ils soient mieux placés pour développer leur activité.

Toujours selon l'étude CREP, l'apport personnel des nouveaux propriétaires est d'environ 35 % (en moyenne) du coût total de l'acquisition, les types de prêts les plus fréquents étant des prêts bancaires d'une durée de 10 à 15 ans effectués auprès des Banques ou du Crédit Foncier. Les ménages consacrent près du quart de leur revenu au remboursement des annuités de leur emprunt.

- . La fonction production : elle assure la construction du logement auquel accède le client, fournissant les sûretés nécessaires : certificat de réception, garanties civile et décennale ...

(1) - C'est à dessein que nous n'avons pas fait apparaître la fonction achats, du fait que les G I E spécialisés dans cette fonction ont été mis hors du champ.

Comme l'a montré la stratification, on a pu observer l'étroite dépendance existant entre le nombre de G I E d'une part et le nombre de logements neufs et d'entreprises du bâtiment d'autre part. Du fait des développements du marché immobilier, on doit se demander si cette liaison de nature économique déjà observée ne se continue pas par une organisation et un fonctionnement des G I E tels que ces derniers assurent plus ou moins explicitement les fonctions précédentes. Ils seraient alors placés dans une situation très favorable par rapport aux artisans isolés.

Au préalable, il est nécessaire d'analyser les résultats de l'enquête, en étudiant successivement :

CHAPITRE 1 - Les conditions de création.

CHAPITRE 2 - Les conditions de fonctionnement.

CHAPITRE 3 - La nature de l'activité.

o

o o

CHAPITRE 1

Les conditions de création

LES CONDITIONS DE CREATION

Il importe de définir les éléments juridiques ou de fait qui interviennent de façon formelle dans la constitution des G I E artisanaux, tout en dépassant les formalités de publicité qu'impose l'ordonnance du 23 Septembre 1967. Il importe ensuite, d'aller au-delà pour essayer de saisir, sinon la personnalité des fondateurs, du moins les circonstances ou les motivations apparaissant à l'arrière plan des modalités de création.

1 - LES CARACTERISTIQUES DES G I E

1.1 - L'objet

A une exception près, l'objet des G I E consiste à faire de la construction de logement individuel en un mot du clé en mains, bien que parfois la description de l'objet prenne une apparence plus générale. On aura ainsi "Recherche et organisation de Travaux de bâtiment" si le G I E se propose de faire également de la rénovation ou de la restauration de fermette. Le libellé peut être plus ambitieux encore et fait apparaître des mots comme opérations immobilières, ... réalisation et entretien, vente et construction, etc... sans modifier la finalité du groupement.

On voit ainsi se révéler une personne morale qui entend fonctionner comme une entreprise générale de bâtiment, en additionnant des corps d'état différents dont elle assumera la coordination. Ceux-ci, de par leur adhésion au groupement, renoncent au statut classique de sous-traitant ou de co-traitant qu'ils avaient antérieurement pour participer à la réalisation effective de toutes les opérations de construction en confiant au G I E le soin d'en assurer non seulement l'exécution, mais encore la responsabilité. Il y a donc un changement d'état résultant de la solidarité juridique. Au lieu d'intervenir en ordre dispersé pour des opérations ponctuelles, les artisans constituent alors une nouvelle forme de production dans le bâtiment, qui est susceptible d'accéder plus facilement au marché du bâtiment et plus spécialement à la construction individuelle.

Le cheminement est logique. En 1971, les entreprises générales du bâtiment comptaient 2 130 entreprises artisanales (0 à 5 salariés), soit 31,8 % des effectifs existants. Ces dernières occupaient une population active (salariés et non salariés) de 7 400 personnes, soit 2,3 % de la population correspondante du secteur, tout en réalisant 2,3 % de la production totale de ce même secteur. Le G I E, grâce à la souplesse de ses statuts, peut permettre aux artisans de corps de métiers complémentaires de parvenir à une autre dimension en faisant de lui l'interlocuteur désigné des consommateurs ou des accédants à la propriété : "l'union fait la force".

Les conditions de réussite du G I E semblent tellement évidentes à l'origine, qu'elles ont entraîné parfois la création de contre-GIE (1), ou plus précisément de groupements concurrents.

Ainsi, dans la Vienne et pour au moins trois cas, des artisans de zones rurales voyant des collègues créer un G I E et redoutant de subir une baisse d'activité due à la réduction de leur clientèle, décident, à leur tour, de constituer leur propre G I E, antagoniste de ceux qui existent déjà. Peut-être aurait-il été plus intéressant de se joindre aux premiers ? On peut aussi conclure que si les artisans sont individualistes, les G I E ne le sont pas moins.

L'ordonnance créant ces groupements apparaît chargée de promesses, ce qui explique qu'il y ait une "Mode" des G I E.

L'exception au principe de la construction individuelle n'est apparue qu'une fois. Il s'agit d'un G I E de serruriers de bâtiment qui réunit initialement 7 professionnels (avec leurs 5 ouvriers), désireux d'unir leurs moyens de manière à obtenir des travaux relativement importants, puis par la suite, de réaliser des investissements communs et enfin de devenir le spécialiste d'une gamme de travaux qui n'intéressent ni les grandes entreprises car ils sont trop petits pour elles, ni les artisans isolés, car ils sont trop grands pour eux. Au lieu d'une intégration verticale, nous assistons à un début d'intégration horizontale permettant aux entreprises concernées de pouvoir prétendre à une part du marché intéressante, tout en occupant un créneau où les prix auraient été relativement peu discutés. Nous regrettons pour notre part de n'avoir pas rencontré plus souvent cette forme de collaboration professionnelle (2).

1.2 - Le nombre de fondateurs

Le processus de création est simple. Il suffit de réunir des fondateurs, des administrateurs et enfin des entreprises appartenant, si possible, à un grand nombre de corps de métiers pour constituer un G I E.

- Les fondateurs : pour les 60 G I E de l'enquête, le nombre total de fondateurs est de 716 entreprises, soit une moyenne de 12. Toutefois, c'est dans l'Indre et Loire et la Haute Vienne (strate 5) que l'on trouve la moyenne la plus élevée 16,1 entreprises, comme si les artisans avaient vu grand dès le départ. Elle est déjà plus faible dans la Vienne et l'Ille et Vilaine (strate 6) 12,9 et toujours inférieure à 8 dans les quatre autres strates.

-
- (1) - Il y a lieu de se référer à une note de A.P. RODET, Chambre des Métiers de Limoges datée de Septembre 1973 "G I E - premier bilan d'une expérience", dans laquelle il énumère les conditions d'informations et les sensibilisations préalables à la création de G I E.
 - (2) - Si cette tentative avait réussi, elle aurait mérité à elle seule une longue monographie, retraçant les étapes de son développement.

Même si l'on ne fait pas intervenir les conditions de l'engagement personnel des artisans vis-à-vis du G I E, on observe une certaine correspondance entre le nombre de fondateurs et la situation du bâtiment dans les régions considérées. Lorsque celui-ci connaît une assez bonne expansion et qu'on tend à y construire davantage de résidences individuelles, les artisans sont nombreux à vouloir créer un groupement. A l'inverse, lorsque la concurrence des grandes entreprises est importante, qu'il s'y construit plutôt des appartements, le nombre des fondateurs diminue (Nord, Région Parisienne, Rhône).

. Les administrateurs

Ils proviennent presque toujours des fondateurs et sont le plus souvent chargés du contrôle de la gestion. Ils assurent en fait le fonctionnement du G I E comme on le verra.

Ils sont au nombre de 245, soit en moyenne 4,1 par G I E et cette proportion varie relativement moins par strate que le nombre de fondateurs. Il est aussi fréquent que les artisans occupant le plus de salariés soient administrateurs, ce qui est logique. De même les entreprises de gros oeuvre, maçons, sont souvent aussi des administrateurs.

. Les entreprises participantes

Leur nombre s'élève à 812, soit 13,5 entreprises par G I E pour les 60 G I E. On y relève aucune entreprise générale. Le gros oeuvre constitue 33,4 % des participants qui pour l'essentiel sont des maçons, même s'ils doivent assurer les travaux de terrassement et de plâtrerie nécessaires à un pavillon. Ces spécialistes du gros oeuvre posent d'ailleurs un problème particulier qui est celui de la coexistence de plusieurs maçons au sein du même groupement. L'individualisme de l'artisan lui fait accepter volontiers la présence d'un maçon. En revanche, la présence de plusieurs maçons soulève des difficultés psychologiques, surtout en milieu rural, notamment la crainte d'une concurrence stérile d'artisans d'un même corps d'état. Un seul travaillera au gros oeuvre, alors que "ses collègues ne feront rien pour le G I E". Et pourtant les artisans savent que la maçonnerie-plâtrerie d'une maison de 200 000 F. (correspondant à un F 5) représente le tiers de la dépense totale et que les autres corps d'état se partageront le solde.

On sait, en effet, que dans la construction la prestation des corps d'état n'a pas la même pondération. En continuant l'exemple précédent, celle de la plomberie-chauffage représente 10,5 % du prix d'achat, celle de la menuiserie 12,5 %, celle de la charpente-couverture 15,0 %, etc... Il se produit donc tout naturellement des inégalités ou des à-coups dans l'activité de construction qui obligent les artisans à rechercher hors du groupement des travaux supplémentaires, même si la tenue des délais par le G I E est parfaite.

L'inégalité structurelle des travaux dans le bâtiment pose donc le problème du nombre des entreprises participantes, de celui des personnes actives qu'elles emploient et d'un complément d'activité trouvé à l'extérieur du G I E. Lorsque de grandes entreprises participent à un G I E, le problème est plus facile à résoudre du fait même de l'existence de chantiers particuliers adoptés à l'importance de la tâche et susceptibles de travailler plus ou moins loin du siège de l'entreprise. Ceci explique toutes les précautions que nous avons prises pour ne conserver dans l'échantillon que des entreprises les plus voisines possibles de la taille de l'artisanat.

De la même manière, cette inégalité structurelle pose aussi le problème de la taille critique du G I E par l'adhésion parallèle de plusieurs artisans d'un même corps d'état, par exemple des maçons. Le fait d'en réunir plusieurs permettra alors d'entreprendre plus aisément, sinon simultanément, la construction d'autres pavillons, ce qui tout en réduisant les délais augmenterait le carnet de commandes des artisans des autres corps de métiers.

Cette recherche de la taille optimale du G I E artisanal n'est donc pas une des préoccupations des fondateurs, ce qui réduit l'intérêt économique, au sens de l'ordonnance du 23 Septembre 1967, du G I E. Faute d'avoir résolu cette question, on assiste à une dispersion de l'activité des entreprises participantes au détriment du groupement, jusqu'au jour où il devient une fiction et renonce aux travaux en commun.

Le second oeuvre représenté, selon le questionnaire, par la charpente, la couverture-plomberie, la serrurerie, la fumisterie, la peinture, l'électricité fournit 471 entreprises, soit 58 % des corps de métiers participant à la fondation du G I E.

Une autre rubrique divers constitue 8,6 % du total précédent, soit 70 entreprises. Elle tient compte des particularismes professionnels, le plombier qui ne fait pas la couverture, le carreleur qui veut être distingué du menuisier, le poseur de moquette qui apparaît en tant que tel, etc...

Il est exceptionnel qu'un maître d'oeuvre architecte ou métreur apparaisse explicitement dans les membres fondateurs, même s'il est à l'origine de la création du groupement. C'est seulement dans les gros G I E, réunissant d'assez grandes entreprises du bâtiment et donc exclus du champ de l'enquête, que l'on voit figurer "un marchand de biens", un (petit) "promoteur", une agence immobilière qui assurent la commercialisation des constructions.

Ainsi au départ les fondateurs du G I E entendent avant tout assurer la fonction production. Ils ne prennent pas explicitement en compte les fonctions technique, commerciale, administrative dont nous avons déjà parlé. On peut déjà pressentir les difficultés que va rencontrer le G I E, personne morale, à assurer la totalité de ces fonctions avec des effectifs d'entreprises finalement peu élevés.

Au cours de la vie du G I E, le nombre d'administrateurs ou d'entreprises participantes varie finalement peu. Les démissionnaires sont remplacés, d'autres artisans sont cooptés.

D'après les résultats de l'enquête, il est intéressant de montrer que la structure relative, en nombre d'entreprises de gros oeuvre et de second oeuvre, y compris les divers, se calque assez étroitement aux habitudes régionales près, sur l'importance de la contribution, des principaux corps d'état à la construction d'un pavillon.

Cet équilibre correspond aux besoins d'une équipe pour faire face aux problèmes de construction qu'elle envisage de traiter ; il n'est pas certain qu'il optimise les possibilités de travaux en cas de maladie d'un des participants ou de retard pris par un autre artisan. Il semble manquer ce que l'on appellerait en mécanique des pièces de rechange pour un moteur qu'on entendrait faire tourner constamment à plein régime.

Le Tableau N° 4 présente la composition en nombre d'entreprises et par corps de métiers regroupés des G I E, en prenant comme critère l'agglomération urbaine ou la catégorie de communes, dans laquelle sont installés les groupements.

T A B L E A U N° 4

Nombre d'entreprises participant à la création des G I E

(Nombre d'entreprises et %)

	Total des entreprises participantes	Gros oeuvre	Second oeuvre	Autres
Villes de plus de 450 000 hab.	69 100%	24 34,8%	37 53,6%	8 11,6%
Villes de 80 000 à 210 000 hab.	92 100%	29 31,5%	55 59,8%	8 8,7%
Villes de 10 000 à 40 000 hab.	106 100%	32 30,2%	64 60,4%	10 9,4%
de 2 500 à 6 500 h.	79 100%	56 31,3%	111 62,0%	12 6,7%
Communes rurales	366 100%	130 35,5%	204 55,8%	32 8,7%
ENSEMBLE (60 G I E)	812 100%	271 33,4%	471 58,0%	70 8,6%

Les proportions d'entreprises selon les corps d'état sont peu modifiées et restent finalement indépendantes de la catégorie d'agglomération. En extrapolant, compte tenu des difficultés de l'enquête, on découvre que les 594 G I E réunissent un ensemble d'environ 8 200 entreprises, soit 3,8 % de l'ensemble des entreprises artisanales (0 à 5 salariés) du bâtiment : gros oeuvre et second oeuvre. Sous forme de groupements institutionnalisés, la création des G I E n'a donc eu qu'un faible impact sur le secteur artisanal du bâtiment.

. Le nombre de salariés :

L'ensemble du personnel salarié employé par les 812 entreprises participant à la création des 60 G I E est de 4 348 personnes, soit une moyenne de 6 par entreprise. Elle masque des différences considérables qui résultent du fait que les entreprises artisanales participant à un groupement ne sont pas de même dimensions et qu'en particulier les maçons (en raison même de la nature de leurs travaux de gros oeuvre) ont généralement davantage de compagnons que leurs collègues du second oeuvre.

Il est difficile d'analyser finalement l'évolution des effectifs depuis la création des G I E, en raison du renversement de la conjoncture et d'autre part des mouvements d'entreprises, une plus petite pouvant en remplacer une plus grande.

En extrapolant à l'ensemble des G I E, on constate que les effectifs salariés représentaient au moment de leur création un total de 44 900 ouvriers, ce qui ne signifie pas que tous devaient être employés à plein temps au service exclusif des G I E. Nous verrons dans les conditions de fonctionnement comment s'est traduit dans les faits l'engagement des entreprises et par conséquent de leur personnel, vis-à-vis des G I E. Ces 44 900 ouvriers constituent 8,7 % de la population active des entreprises artisanales de 0 à 5 salariés ou 5,3 % des effectifs salariés par les petites entreprises de bâtiment gros oeuvre et second oeuvre, occupant de 0 à 19 salariés, pour ne pas faire intervenir les plus grandes qui ne sont pas vraisemblablement installées dans des communes rurales.

1.3 - Le capital initial

Selon l'A P C M, 25,3 % des G I E ont versé à leur création un capital. Selon l'enquête, 24 des G I E, soit 40 % de l'effectif interrogé déclarent avoir constitué un capital. La somme totale n'est néanmoins pas très élevée : 141 000 F., ce qui donne une moyenne de 5 875 F. par G I E dans ce cas. C'est surtout dans la strate 1 (Région Parisienne, Nord et Pas de Calais) que le capital moyen est assez élevé : 16 000 F., comme si les entreprises avaient décidé de se prémunir par avance contre les difficultés de la concurrence locale. En province, un seul G I E a augmenté son capital depuis sa création pour le porter de 6 400 F. à 8 000 F. Ce montant de 5 875 F. versés par les adhérents au G I E, est à comparer avec l'investissement moyen par entreprise artisanale qui s'élevait à 4 300 F. en 1971. Celui-ci comprend, outre des terrains et bâtiments, ainsi que des constructions, surtout de l'outillage et du matériel. Si chacune des entreprises constituant un G I E avait accepté de lui réserver le montant qu'elle consacre à ses propres investissements, son capital serait dix fois plus important que celui déclaré en moyenne à l'enquête.

Il faut surtout retenir que 60 % des G I E démarrent sans capital, armés seulement de la bonne volonté et de la qualification technique des artisans (1).

Quant aux fonds recueillis, ils sont investis dans l'aménagement d'un local pour les réunions de chantiers, le tirage de plan présentant le modèle du pavillon de base que le G I E se propose de construire, l'achat d'une machine à écrire s'il emploie des salariés. Cette question du capital initial est à rapprocher de la rémunération du G I E, sous forme de cotisations périodiques ou d'un pourcentage sur le chiffre d'affaires, comme on le verra en étudiant les conditions de fonctionnement.

(1) - La situation est alors très différente de celle d'artisans-taxis constituant un G I E aux fins de financer et d'exploiter "un central téléphonique et radio" permettant d'acheminer les voitures vers les clients qui les ont demandés.

1.4 - La durée prévue

L'analyse des réponses n'est pas toujours facile car souvent les artisans ont vu grand au départ : 99 ans, 50 ans, 30 ans, 20 ans, sont des réponses courantes. De même, "durée illimitée" revient fréquemment, même si "cette stipulation n'est pas recommandable, car bien que la question soit controversée, elle exposerait le groupement à une dissolution par volonté unilatérale" (1). A l'inverse, on trouve également de courtes durées : 1 an renouvelable, 3 ans, 5 ans. La durée moyenne semble se situer vers 10 ans et ne paraît pas liée au nombre de fondateurs, d'administrateurs ou de salariés occupés par le G I E. De même, les facteurs régionaux interviennent peu. Il y a eu une mode des G I E, elle n'a pas été jusqu'à déterminer leur durée. Celle-ci dépend beaucoup plus des préférences personnelles des fondateurs et de leur enthousiasme.

1.5 - La date de création

Nous avons pu obtenir 61 réponses, en ce qui concerne cette question, dont le Tableau N° 5 fournit par strate les résultats ainsi que ceux concernant la "disparition" des G I E. Il y a lieu, sur ce dernier point, de noter que ce terme restera finalement imprécis car le critère pour les artisans reste celui de la cessation de l'activité du G I E et non pas celui de sa liquidation ou sa dissolution juridique, à laquelle il n'est procédé qu'occasionnellement. (cf. Tableau N° 5, page suivante).

Les années 1970 à 1973 apportent la confirmation de la mode des G I E. Au cours de cette période, l'échantillon enregistre 68,8 % des créations, puis ensuite le rythme se ralentit. Il y a eu 10 disparitions, soit 16 % du nombre des créations. On voit d'ailleurs qu'un G I E a duré 5 ans, un autre 4 ans. 4 ont fonctionné pendant 3 ans avant de disparaître. Enfin 4 n'ont duré que 2 ans.

Au cours de la période 1968-1975, comme on peut s'en rendre compte à la lecture de la ligne solde, 26,4 % des G I E subsistants, qui ont été créés avant le 31 Décembre 1971, fonctionnent encore ; 62,7 % de ceux fondés entre 1971 et la fin de 1973, continuent d'exercer leur activité. Ainsi pour les 3/5 des G I E, leur durée de vie atteint ou dépasse trois ans.

(1) - Y. GUYON et G. COQUERAN : le G I E - op. cit.

T A B L E A U N° 5

Les dates de création et d'arrêt d'activité des G I E

(par strates)

(Nombre et %)

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	TOTAL	%
1	1		2	1	3	2			9	14,8
2					1		1		2	3,3
3			2	2	1		1		6	9,8
4			1		1		2		4	6,6
5		2	1	5	4	4			16	26,2
6	1	2	7	5	6	1	1	1	24	39,3
T O T A L	2	4	13	13	16	9	3	1	61	100,0
Pourcentage	3,3	6,6	21,3	21,3	26,2	14,8	4,9	1,6	100	-
=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====
<u>Année de disparition</u>										
1972			1						1	10,0
1973			2	1					3	30,0
1974		1	1	1	2				5	50,0
1975 (1)					1				1	10,0
T O T A L		1	4	2	3				10	100,0
Pourcentage		10,0	40,0	20,0	30,0				100	-
=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====
<u>Solde</u>										
T O T A L	2	3	9	11	13	9	3	1	51	-
Pourcentage	3,9	5,9	17,6	21,6	25,5	17,6	5,9	2,0	100,0	-

(1) - Les données pour l'année 1975 sont fournies à titre indicatif. Elles concernent principalement le premier semestre en raison de la date des enquêtes.

2 - LES CIRCONSTANCES DE LA CREATION

On admettra que les artisans du bâtiment ne sont pas des spécialistes du droit des sociétés que des pressions extérieures, ou des concours de circonstances ont été nécessaires, pour qu'ils se décident à créer des G I E avec l'espoir de tenter une expérience susceptible de réussir. Nous allons étudier les cheminements de pensée qui ont contribué à la décision favorable et conjointe de la constitution des G I E.

2.1 - Les instigateurs

Nous avons posé la question : "les agents suivants ont-ils été des instigateurs de la constitution du groupement : Architectes, Métreurs, Promoteurs, Entreprises de bâtiment (si elles font travailler le groupement en sous-traitance), collectivités locales" ?

Il arrive que plusieurs instigateurs soient cités, ce qui est normal lorsque les artisans interrogeaient successivement les agents précédents pour savoir si le fait de former un groupement ne risquaient pas de les couper de leurs donneurs d'ouvrages ou clients éventuels.

Parmi les instigateurs actifs, c'est-à-dire ceux qui ont le plus encouragé les artisans, on relève l'architecte : 46 % des réponses, le métreur : 8 %, le promoteur : 8 %, l'entreprise : 33 %, les collectivités locales (dans les petites communes) : 5 %.

Or, les réponses obtenues qui proviennent de la moitié des G I E enquêtés, montrent bien que la constitution des G I E n'est pas le résultat d'une génération spontanée, mais celui de toute une somme d'encouragements poussant les artisans à se montrer plus ambitieux en leur définissant les avantages de la conjugaison et de la coordination de leurs efforts.

2.2 - L'initiative de la constitution

Il s'agissait ensuite de définir qu'ils étaient les agents qui avaient pris effectivement, sinon la décision, du moins l'initiative de former le G I E. Ce pouvait être les artisans eux-mêmes, les Chambres des Métiers, voire d'autres agents qu'il importait de faire préciser. Dans 74 % des cas, les artisans eux-mêmes sont à l'origine de cette initiative, puis viennent les Chambres des Métiers : 11 %, les architectes et les entreprises de bâtiment : 6 % chacun, et enfin une société de crédit : 3 %.

En fait, le mécanisme est le suivant : des artisans ayant suivi des cours de perfectionnement de la Chambre des Métiers, ou qui sont délégués syndicaux, décident de développer leur affaire en sortant de leur individualisme.

(1) - G I E d'entreprises artisanales du bâtiment : "problèmes juridiques et pratiques de constitution de G I E" - C A P E B, 76 P.

Le groupement leur paraît une solution d'autant plus attrayante que les artisans peuvent utiliser aisément les documents de la C A P E B qui définissent le fonctionnement du G I E et fournissent des statuts-types ainsi qu'un règlement intérieur type (1). De son côté, la Chambre des Métiers suit au début la gestion et apporte une assistance technique considérable lorsqu'elle est informée de la création

2.3 - La collaboration antérieure des artisans

Elle est de règle car les artisans de spécialités différentes ont souvent travaillé ensemble sur des chantiers et se connaissent même depuis l'école ou le C A P. Il devient plus facile alors d'inciter des collègues de bonne expertise technique à devenir des fondateurs du groupement. On ne peut dire qu'il y ait cooptation au sens littéral du mot, il y a en réalité recrutement dans un milieu fermé. La plupart du temps, d'ailleurs, cette collaboration antérieure a été régulière, ce qui a donné aux artisans le temps de se connaître et de s'estimer (1).

Nous avons aussi posé la question : "quels sont les corps de métiers qui vous paraissent les plus intéressés à adhérer au groupement" ? 41 % des réponses indiquent que tous les corps de métiers sont intéressés, ce qui montre bien l'intérêt économique du G I E et que sa formule aurait pu être davantage généralisée. Si l'on fait abstraction de ces réponses de portée générale, 35 % des autres désignent les maçons, c'est-à-dire le gros oeuvre et 65 % les entreprises du second oeuvre, car le G I E permet à ces entreprises d'intégrer leur production pour construire un pavillon clé en main, au lieu d'avoir à courir les chantiers pour accepter des travaux qui ne sont que de la sous-traitance déguisée.

2.4 - Les motivations des artisans

Le questionnaire énumérait 6 facteurs susceptibles d'inciter des artisans à constituer un groupement et nous demandions d'indiquer par un numéro de préférence les facteurs jugés les plus importants.

Le Tableau N° 6 présente les résultats obtenus par catégories d'agglomérations et de catégories de communes. (cf. Tableau N° 6, page suivante).

Dans tous les cas, le sentiment de l'isolement des artisans devant la concurrence apparaît comme la motivation essentielle. Ils entendent se grouper pour essayer de faire front aux nouvelles évolutions du marché du bâtiment et en particulier du pavillon individuel et faire pièce, si possible, aux progrès des entreprises offrant des pavillons standardisés et même pré-fabriqués. (cf. § 1.2 - La stratification : première partie).

(1) - Après la réception des travaux, d'après la loi du 3 Janvier 1967, l'artisan est responsable soit pendant 10 ans (responsabilité décennale pour un effondrement égal au moins à 30 % de l'importance du chantier), soit pendant 2 ans (responsabilité civile si l'effondrement est inférieur à moins de 30 %). Or, le G I E impose, en principe, la solidarité de ses membres.

T A B L E A U N° 6

L'ordre de préférence des motivations
(par types de communes)

	Plus de 450 000 H.	80 000 à 200 000 H.	10 000 à 40 000 H.	2 500 à 6 500 H.	Moins de 1 800 H.	RANG FINAL
. Isolement devant la concurrence	1	1	1	1	1	1
. Désir de coopération	4	2	3	2	2	2
. Complémentarité professionnelle	{ 2	4	2	3	3	3
. Dynamisme		3	4	4	4	4
. Même niveau de technicité	3	5	5	5	5	5
. Importance des entreprises	5	6	6	6	6	6

- . Le désir de coopération apparaît en général en seconde position, ce qui est normal puisque les artisans entendent composer une solide équipe au sein du G I E.
- . La complémentarité professionnelle des différentes entreprises devient alors une nécessité, non seulement pour des raisons de cohérence du groupement, mais encore de crédibilité vis-à-vis des tiers.
- . Le dynamisme qui se place en quatrième position semble en général moins indispensable ainsi qu'un même niveau de technicité et l'importance des entreprises. Ces deux facteurs sont même loin à l'horizon.

On peut néanmoins déceler quelques différences selon la taille de la commune. Plus celle-ci est petite et moins la complémentarité professionnelle semble importante. Elle se situe en troisième position, ce qui semble assez normal car les artisans y sont plus polyvalents que dans les grandes villes et peuvent de ce chef se remplacer plus facilement à l'intérieur de leur spécialité respective.

A l'inverse, dans les très grandes villes (supérieures à 80 000 habitants), le dynamisme des participants prend une importance singulière. Il se place aux deuxième et troisième rang des motivations, car les artisans savent qu'ils ne peuvent s'offrir le luxe d'être attentistes, ce qui les amène à penser que le désir de coopération devient une qualité moins indispensable puisque les entreprises sont dans l'obligation, devant un marché difficile pour elles, de collaborer.

Si les résultats de l'enquête, au lieu de fournir ceux faisant l'objet du tableau précédent, avaient fait apparaître par exemple les ordres de préférence suivants :

- 1 - Le dynamisme
- 2 - L'importance des entreprises
- 3 - La complémentarité professionnelle
- 4 - Le même niveau de technicité
- 5 - Le désir de coopération
- 6 - L'isolement devant la concurrence

on aurait alors une image des G I E constitués par des artisans "fonceurs" soucieux d'accroître leur part du marché et finalement de s'imposer comme des producteurs privilégiés, auprès des maîtres d'oeuvre et des accédants à la propriété.

o

o o

CHAPITRE 2

Les conditions de fonctionnement

LES CONDITIONS DE FONCTIONNEMENT

L'une des particularités de l'ordonnance du 23 Septembre 1967 est la grande liberté qu'elle accorde aux membres d'un G.I.E, liberté qui contraste avec les prescriptions minutieuses et souvent contraignantes de la législation sur les sociétés, à l'exception toutefois de l'association en participation. En effet, comme il s'agit de la poursuite d'un intérêt économique et non plus seulement d'un intérêt lucratif, l'ordonnance a une vue beaucoup plus large, voire même très libérale du fonctionnement du G I E Nous allons examiner maintenant les caractéristiques de celui-ci et ensuite montrer les résultats obtenus.

1 - LES CARACTERISTIQUES DU FONCTIONNEMENT

1.1 - La rémunération du G.I.E.

Qu'il dispose ou non d'un capital initial, il est évident que le G.I.E., personne morale, devrait avoir un budget de fonctionnement lui permettant de faire face à ses obligations. Il peut être alimenté soit par un système de cotisations dont il reste à définir la périodicité, soit par une commission, c'est-à-dire par un pourcentage sur le chiffre d'affaires ou sur les facturations. En fait ces modalités peuvent être tantôt exclusives, tantôt cumulables.

. La cotisation : on obtient 59 réponses, si l'on élimine les N.D.

16 G I E, soit 27,1 % des réponses, ont choisi la solution d'une cotisation périodique de fonctionnement versée par chacun des participants. Elle s'élève par an et par participant à 720 francs, mais avec des dispersions considérables. Il suffit que dans la région de Toulouse deux G.I.E réclament respectivement 3.000 et 4.000 francs par an pour faire monter la moyenne. En fait, les cotisations annuelles sont généralement plus faibles : 100 ou 250 francs par an. Dès qu'elles s'approchent de 500 francs, elles sont alors payables mensuellement. La modestie de ces rentrées d'argent servant aux paiements courants des G.I.E va contribuer à expliquer la faible importance des effectifs de personnes actives employées par les G I.E.

Au lieu d'une cotisation périodique on constate parfois une "cotisation-droit d'entrée", versée une fois pour toutes, allant de 100 à 300 francs par adhérent et destinée comme les précédentes à des achats de timbres-poste, à l'impression de papier à lettres, au paiement des frais entraînés par la constitution du G I E. Elle tend alors à remplacer la souscription au capital.

On retiendra surtout que près des trois quarts des G I E ne demandent pas une cotisation régulière.

- . Le pourcentage sur le chiffre d'affaires : 44 G I E, soit 74,6 % des réponses valides ont choisi cette solution, ce qui donne une moyenne de 3,8 % des ventes ou des facturations pour alimenter le G I E. Trois d'entre eux ont choisi des pourcentages élevés : 10 et 8 % dont une partie, 4 %, sert à payer les honoraires du métreur.

En analysant plus finement l'importance de cette commission, on voit que 11,4 % des G I E se contentent de recevoir moins de 1 % du montant des facturations ou des ventes et que 36,4 % encaissent un montant allant de 1 à 2 % des sommes précédentes.

Qu'il s'agisse de cotisation ou de pourcentages sur le chiffre d'affaires il a été difficile de faire préciser l'importance du budget de fonctionnement annuel des G I E, cette somme n'apparaissant pas au centre des préoccupations des administrateurs interrogés.

- . L'association de la cotisation et du pourcentage sur le chiffre d'affaires : Le nombre de G I E déclarant à l'enquête que leur fonctionnement est "net", c'est-à-dire qu'ils ne perçoivent ni cotisation périodique, ni pourcentage sur le chiffre d'affaires est de 17 %. 22 % des G I E pratiquent le double système mais tendent à avoir des montants de cotisation ou de pourcentages relativement peu élevés. Enfin, 61 % des G I E ne connaissent qu'une de ces modalités comme méthode destinée à alimenter le budget de fonctionnement.

Au cours de nos entretiens, nous avons demandé si les artisans n'avaient pas envisagé des cotisations variables liées au nombre de salariés des entreprises. La réponse est négative et à mettre en rapport avec le rang hiérarchique occupé par l'importance des entreprises (Tableau N° 6), facteur considéré comme sans grand intérêt.

Des investissements supplémentaires décidés après la création peuvent pallier soit l'insuffisance de capital initial, soit la modestie du budget de fonctionnement. Dans 63 % des cas, aucun investissement nouveau n'a été effectué. Lorsqu'ils ont eu lieu, il s'agit de l'amorce d'une structure: aménagement d'un local (bureau ou ancien magasin de vente), parfois achat des murs, parfois aussi acquisition de matériel de bureau, d'une machine à tirer les plans. Dans 68 % des cas des investissements ultérieurs ne sont pas jugés nécessaires.

Pour les G I E qui répondent favorablement, il s'agit alors de présenter un pavillon témoin ou de donner des moyens plus efficaces au service commercial. Les réponses relatives à une campagne éventuelle de publicité n'ont pas été retenues comme des investissements.

Sur le plan de l'engagement financier des artisans vis-à-vis du G I E, on sent la réserve des participants qui pensent plus volontiers à leur patrimoine qu'au développement de l'activité du groupement : il n'est pas utile de trop se lier à celui-ci.

On évite d'ailleurs de faire réaliser des bénéfices par le groupement, même au prorata des travaux effectués et si d'occasion il y en a, un repas de fin d'année, avec toutes les familles invitées au restaurant, est une manière de ne pas les faire apparaître. Le bénéfice est un boni exceptionnel, il n'est pas la finalité poursuivie par les membres.

1.2 - L'administration

Nous posons ensuite la question : "qui en fait assure le fonctionnement du groupement ?".

Dans 95 % des cas, les administrateurs eux-mêmes assurent cette responsabilité qui n'est pas toujours exercée collégalement au sens où nous l'avons examinée en étudiant le nombre d'administrateurs. Il est arrivé qu'à l'enquête un administrateur soit plus spécialement désigné : par exemple "le plombier" ou encore "le maçon et sa femme". Ce mode de direction nous paraît typique de la gestion par l'intérieur exercée par les artisans eux-mêmes. Dans 3,3 % des cas, ce sont des salariés qui assurent cette fonction d'administration et il est même arrivé une fois que ce soit "le cabinet de l'architecte" qui soit désigné alors qu'il n'est même pas administrateur. Ceci révèle une gestion par l'extérieur. En réalité, il se produit parfois une gestion mixte lorsque les artisans et les salariés assurent conjointement l'administration du groupement.

Nous demandions quelquefois si les artisans ne redoutaient pas de se trouver devant des collaborateurs salariés qui auraient dirigé le G I E, les plaçant ainsi dans un état de subordination de fait, à l'instar de ce qui se passe dans certaines coopératives agricoles par exemple. Cette éventualité n'était pas redoutée, au contraire elle paraissait souhaitable "au début du G I E". Néanmoins dans 83 % des cas, les salariés n'interviennent pas dans l'administration du groupement.

Les effectifs salariés : 30 % des G I E occupent du personnel salarié et l'effectif total est alors de 42 personnes qui se consacrent soit aux travaux administratifs : employés, secrétaires, soit à la partie technique, parfois un métreur, soit à la vente V R P. On retiendra surtout que pour les G I E employant du personnel, l'effectif moyen est proche de 2 personnes. Si on prend la totalité des G I E enquêtés, cet effectif moyen tombe à 0,7.

1.3 - Le règlement intérieur

A l'exception de 8,3 % des G I E, tous les autres groupements ont un règlement intérieur, même s'il n'est pas aussi complet que celui proposé par la CAPEB. Il était intéressant de faire porter un jugement sur la qualité de cette charte interne qui peut être bonne, médiocre ou mauvaise. 83,3 % des réponses considèrent que leur règlement est bon, 5,5 % médiocre, 11,1 % mauvais.

En fait, une observation d'un dirigeant résume ces chiffres : "Si la théorie du règlement intérieur correspondait à la pratique !", ce qui montre bien qu'une participation et une coordination actives sont plus faciles à invoquer qu'à réaliser.

En voici trois exemples. Selon le règlement intérieur d'un G I E il est dit :

" Lors de la passation des marchés et la signature par le Maître d'oeuvre, le
 " travail est distribué entre les membres en tenant compte :
 "
 " - des possibilités de production de chacun
 " - de la distance à accomplir
 " - d'une rotation entre les membres d'un même corps d'état.
 "
 " Chaque membre est libre d'accepter ou de refuser le travail. En cas de refus,
 " celui-ci doit être motivé".

Un autre règlement intérieur précise :

" Le groupement se chargera de la constitution des équipes d'entreprises-membres
 " qui devront réaliser les opérations traitées en leur nom ; il veillera à ce que
 " la coordination des travaux soit assurée et que les participants respectent
 " strictement les engagements qu'ils ont pris...
 "
 " Par chacun des marchés à conclure, par l'entremise du groupement, il sera
 " constitué une équipe d'entreprises correspondant aux travaux à effectuer.
 "
 " Les équipes se constitueront librement, à défaut l'Administrateur cherchera à
 " procéder à cette constitution ; celle-ci sera matérialisée par la signature de
 " la convention entre les entreprises et le Maître de l'ouvrage.
 "
 " Toutes les difficultés devront être réglées à l'amiable dans le cadre de
 " l'équipe, puis en cas de désaccord persistant dans le cadre du groupement avec
 " toute application des dispositions du 2ème alinéa de l'article 11 du contrat"
 " (Exclusion).

Après la concertation arrivent parfois dans d'autres G I E des mesures plus contraignantes :

" Planning : il sera infligé une amende de dix francs par jour aux entrepreneurs
 " qui n'auront pas terminé leurs travaux huit jours ouvrables après la date indi-
 " quée sur le planning et qui auront fait l'objet d'une mise en demeure par lettre
 " recommandée... Après trois mises en demeure avec amendes pour ne pas avoir ter-
 " miné les travaux à la date du planning, les membres du groupement seront réunis
 " pour statuer sur le cas de cet adhérent qui semble ne pas avoir un sens coopé-
 " rateur suffisant pour rester dans le G I E".

La meilleure rédaction possible des obligations juridiques ne suffit donc pas à développer la collaboration des artisans pour assurer une coordination efficace dans la pratique. Sans même aborder le problème des prix, ceci débouche sur celui du respect des délais contractuels, sur celui du recrutement d'artisans n'appartenant pas au groupement auquel les entreprises chargées d'effectuer les travaux confieront en sous-traitance l'exécution de ceux-ci.

- Le respect des délais : n'est qu'un des aspects du respect d'obligations plus générales qu'il s'agisse de rendre un devis à la date convenue ou d'assister à une réunion de chantier fixée à l'avance.

Pour montrer s'il en était besoin l'importance du délai, il suffit de prendre l'exemple du maçon qui commencerait ses travaux avec un ou deux mois de retard obligeant ainsi les artisans du second oeuvre à décaler leurs programmes de travaux ou les plaçant même en inactivité temporaire si leurs autres chantiers n'ont pas atteint le stade d'avancement qui justifie leur intervention. Pour les artisans placés dans cette situation, la tentation de développer une clientèle particulière devient, par voie de conséquence, une nécessité.

- Le recours à des entreprises n'appartenant pas au groupement : consiste à faire appel à des artisans qui, surtout à la campagne, n'ont pas voulu adhérer au G I E.

Parfois le règlement intérieur est assez explicite sur ce point :

" Le sous-traitant. Le groupement ne sera pas ouvert à de nouveaux membres. Ce pendant, il y aura possibilité de sous-traitance directe d'un des membres avec un confrère étranger au groupement (sous sa seule responsabilité) ou de passation de marché pour une partie d'ouvrage à une entreprise extérieure, par le groupement. Chacune de ces deux solutions ne pourra être acceptée qu'après l'accord à l'unanimité des membres du groupement."

Quand les retards des participants sont fréquents, le recours aux sous-traitants devient la règle, au point même que le G I E ne leur demande même plus de verser une commission sur le montant des prestations confiées, dont le montant lorsqu'il est prévu varie de 2 à 10 %.

L'une des préoccupations des administrateurs du groupement devient en période de bonne conjoncture la recherche d'artisans "de rechange" sans même être assurés de percevoir une ristourne sur les travaux. Dans ces conditions, le G I E perd à la fois sa consistance et sa crédibilité par rapport aux collègues du monde artisanal.

Le plus grand inconvénient du règlement intérieur, lorsque l'esprit de coopération et de discipline librement consenti s'amenuise est l'absence de dispositions efficaces et pratiques, hormis l'exclusion ou la démission volontaire obligeant les artisans à respecter les engagements pris par celui-ci. Même lorsqu'elles sont explicitement prévues, bien souvent elles ne sont pas appliquées. Nous avons même observé un G I E qui, pour remédier à cette situation, s'était transformé en société anonyme afin de mieux faire respecter la discipline nécessaire. A l'inverse, si le groupement fonctionne de façon satisfaisante, le règlement intérieur est peu consulté. En effet, l'esprit de collaboration, la volonté de résoudre les problèmes prennent le pas sur la forme juridique du document. L'esprit l'emporte sur la lettre.

1.4 - L'exercice des fonctions

Avant même que les travaux entrant spécifiquement dans le domaine de la production aient débuté, il importe que soient résolus les problèmes préalables qui déterminent finalement le niveau d'activité des artisans.

1.4.1 - Les fonctions commerciales

Lorsqu'un client manifeste le désir de se faire construire un pavillon, il est normal qu'il trouve en face de lui un interlocuteur qualifié, ce qui est encore plus nécessaire si le groupement fait de la publicité.

72 % des réponses précisent que ce sont les administrateurs du groupement ou les salariés lorsqu'il existe une "équipe de vente" qui assurent cette fonction commerciale. En général l'acquéreur potentiel prend contact avec un maçon auquel il expose son problème, présumant que celui-ci a tout un "stock" de projets à lui soumettre. C'est l'une des raisons pour laquelle les maçons, surtout lorsqu'ils sont techniquement bien préparés et qu'ils commencent à avoir 3 ou 4 salariés sont souvent des administrateurs de groupements.

Pour 28 % des réponses, l'exercice des fonctions commerciales est assuré par d'autres personnes, à savoir les Maîtres d'oeuvre 14 %, les artisans du groupement qui reçoivent la demande du client et parfois par un agent immobilier, un marchand de biens ou un bureau d'études lorsque celle-ci passe par eux.

L'exercice de ces fonctions est dans l'ensemble favorablement apprécié. 59 % des réponses jugent le résultat bon, 25 % moyen, 16 % satisfaisant. Toutefois il y a lieu de ne pas confondre le dynamisme commercial qui consiste à aller "aux devants" du futur acquéreur et le fait d'attendre que le client se manifeste pour obtenir une commande.

1.4.2. - La détermination des prix

47 % des réponses indiquent que les prix sont fixés par les administrateurs du G I E ou les salariés de celui-ci, 53 % par les artisans eux-mêmes ou les Maîtres d'oeuvre.

Nous avons pu observer trois méthodes d'établissement des prix :

- . la première consiste à établir un devis très précis (état descriptif des travaux accompagnés des prix correspondants),
- . la seconde consiste aux termes mêmes du règlement intérieur à faire consentir par les artisans un abattement forfaitaire (par exemple 20 %) sur la Série de Prix datant de 1938 établie par la Chambre Syndicale des Entrepreneurs du Bâtiment du département.
- . Enfin la dernière est celle du bordereau. Les entreprises participantes communiquent périodiquement, surtout lorsque l'indice du prix du bâtiment augmente rapidement, leur prix de revient dû au mètre carré, qui est utilisé par les administrateurs ou le métreur pour établir une proposition.

Dans au moins quatre G I E, soit 6,6 % de l'échantillon, l'intervention des métresseurs est très sévèrement jugée au point de menacer l'existence des groupements. Avec l'intention de développer leur propre clientèle, ils ont encouragé la création du G I E, ont fait domicilier son siège dans leurs bureaux. Ensuite ils le mettent en concurrence avec d'autres équipes artisanales pour faire baisser les prix. On ne parlera pas ici des interventions que réprouvent les administrateurs enquêtés. En particulier, les artisans jugent très sévèrement un Maître d'oeuvre avec lequel ils pensaient pouvoir collaborer en confiance qui reçoit les clients envoyés par les artisans du groupement et attribue sans raison valable les travaux de construction à une équipe artisanale recrutée pour les besoins de la cause, sans tenir le moindre compte, pour les membres de cette équipe, de leur appartenance ou non au G I E.

L'appréciation portée sur l'exercice de cette fonction fait ressortir des pourcentages voisins de ceux portés sur la fonction commerciale. 57 % des réponses jugent le résultat bon, 29 % moyen et 14 % peu satisfaisant.

1.4.3 - La fonction administrative

Celle-ci recouvre le "service avant vente" (permis de construire) et aussi la facturation des travaux.

56 % des réponses déclarent que ce sont les administrateurs du groupement et les salariés qui ont la responsabilité de cette tâche ; pour les 44 % restants, ce sont les Maîtres d'oeuvre 21 %, ou les membres du G I E 23 % qui en ont la charge. L'exercice de cette fonction est favorablement jugée. 81 % des réponses estiment que le résultat est bon, 13 % moyen, 6 % peu satisfaisant.

Les questions de règlement de travaux ne vont pas sans créer quelquefois des difficultés. Il arrive en effet que ce soit les Maîtres d'oeuvre qui reçoivent directement les fonds et tardent, pour des raisons diverses, à les reverser. Aussi les artisans préfèrent-ils souvent facturer directement au Maître de l'ouvrage (client) le montant des acomptes ou des lots dont ils ont assumé la fabrication.

1.4.4 - Les relations diverses

Elles désignent plus spécialement les relations avec les architectes, les notaires, les banquiers dont le concours est le plus souvent indispensable. Dans 69 % des G I E interrogés, ce sont les administrateurs ou les salariés qui les assurent eux-mêmes et dans 31 % les autres personnes, à savoir le métresseur 11 % ou les artisans en tant que membres du groupement.

Là encore le résultat est favorablement apprécié : 65 % bon, 27 % moyen, 8 % peu satisfaisant.

1.4.5 - Les fonctions techniques

Elles concernent la coordination des travaux, la tenue des délais, les réunions de chantier afférant à l'exécution effective des chantiers. Dans 67 %

T A B L E A U N° 7

La part de l'activité consacrée par les artisans au groupement

(par strates)

	S T R A T E S						(en %)
	1	2	3	4	5	6	Ensemble
Souhaitable	65	60	66	53	57	54	59
Réelle	35	43	42	18	39	43	38

60 % environ de l'activité moyenne des artisans devraient idéalement être consacrés au groupement ne leur laissant que 40 % pour leur clientèle personnelle. Cette concentration jugée souhaitable des efforts permettrait ainsi d'obtenir une meilleure coopération et aussi une meilleure tenue des délais. Cette première réponse permet aussi de mieux définir ce que devrait être l'engagement des artisans vis-à-vis du groupement en réduisant sinon le dilettantisme, du moins la dispersion des efforts qui, selon nous, se révèle comme la cause principale de la faiblesse organique des G I E. On attend beaucoup de lui, mais on lui apporte peu.

Les artisans consacrent en réalité moins de 40 % au groupement, réservant ainsi près des deux tiers de leur activité à la clientèle particulière.

Nous pensons, pour notre part, que l'importance de la part d'activité à consacrer impérativement au groupement devrait être énoncée dès les premières réunions d'artisans en vue de la constitution de celui-ci de manière à bien informer les futurs participants de l'étendue de leur engagement pour dissiper toute ambiguïté. L'artisan doit explicitement faire un choix au départ et éviter de courir deux lièvres à la fois.

En effet il apparaît difficile de concilier l'objet du G I E qui est "la mise en oeuvre de tous les moyens propres à faciliter ou à développer l'activité économique de ses membres, l'amélioration ou l'accroissement des résultats de cette activité" et une aussi faible participation au fonctionnement de la structure à laquelle on a choisi d'appartenir. On rappellera l'effet de mode ayant caractérisé la création des premiers G I E (Cf. Tableau N° 6) et qui explique qu'à l'origine, on ait négligé d'accorder une attention suffisante à ce point fondamental.

On trouvera en annexe le compte rendu de la visite faite au Groupement Artisanal de l'Ain (G.A.A.) (Ce département n'intervient pas dans la constitution de l'échantillon). Il révèle comment celui-ci a résolu le principe de la collaboration et de la coordination des travaux et obtenu des résultats qui s'écartent significativement des réponses précédentes. La part idéale de l'activité consacrée par les artisans au groupement devrait être de 80 %, elle est en réalité de 50 %.

2 - LES RESULTATS DU FONCTIONNEMENT

2.1 - Le carnet de commandes

Un an avant la date de l'enquête, le carnet de commandes des G I E s'établissait en moyenne à 28 semaines, à la date de celle-ci il était tombé à 23 semaines, ce qui peut s'expliquer par le ralentissement de la conjoncture et le marasme du bâtiment.

2.2 - La situation des G I E

En fait, les questions concernant l'état de la situation des G I E, saisi sous l'angle de l'activité actuelle du G I E au moment de l'enquête, permettent de porter un jugement sur leur fonctionnement comme le montre le Tableau N° 8 (cf. Tab. N° 8, page suivante).

- . Par date de création, on remarque qu'il y a un cap difficile à franchir, il correspond à une ancienneté de 3 à 4 ans. Pour les plus anciens, et en particulier pour ceux créés en 1969 et 1970, l'activité est très convenable puisque les deux tiers d'entre eux se retrouvent en situation forte ou moyenne. On obtient des chiffres analogues pour les groupements les plus récents. Autrement dit, pour les groupements les plus anciens, la sélection s'est faite et l'on peut penser que les plus récents sont encore en période de rodage.
- . Par catégories d'agglomérations, le fonctionnement des G I E est nettement plus facile dans les petites communes. On voit, en effet, que les groupements qui sont en situation moyenne y sont plus nombreux que ceux qui se trouvent en activité inexistante, alors que ce n'est plus le cas dans les grandes villes, si l'on excepte les très grandes agglomérations. On peut donc dire que la commune rurale est plus favorable à l'épanouissement de l'activité des G I E, ce qui s'explique aussi bien par le moins grand nombre d'entreprises importantes du bâtiment que par la faveur dont bénéficie la résidence individuelle.
- . L'extrapolation au nombre de G I E existants montre bien que les résultats sont relativement fragiles, que les groupements dont l'activité est satisfaisante (forte et moyenne) sont moins nombreux, 43 %, que ceux qui connaissent une activité faible ou inexistante, c'est-à-dire qu'ils ne font plus rien.

Finalement, sur 594 G I E, 172, soit 29 %, ont sinon disparu, puisque dans l'immense majorité des cas ils n'ont pas procédé aux opérations de dissolution, mais cessé d'exercer une activité en tant que personne morale.

Sur les 422 qui restent, 11 % ont une forte activité, 50 % une activité moyenne et 39 % une faible, bien que les résultats soient souvent assez différents par strate.

T A B L E A U N° 8

La situation actuelle de l'activité des G I E

- . par années de création
- . par catégories d'agglomérations et de communes
- . par extrapolation par strates

ACTIVITE →	Forte	Moyenne	Sous- total (1 + 2)	Faible	Inexis- tante	Sous- total (4 + 5)	TOTAL (3 + 6)
	1	2	3	4	5	6	7
<u>AGE (en %)</u>							
7 ans 1968	-	-	-	50	50	100	100
6 ans 1969	25	50	75	25	-	25	100
5 ans 1970	-	62	62	7	31	38	100
4 ans 1971	8	23	31	8	61	69	100
3 ans 1972	-	25	25	25	50	71	100
2 ans 1973	22	44	66	34	-	34	100
1 an 1974	33	34	67	33	-	33	100
1975	-	-	-	-	-	-	-
<u>VILLES (en %)</u>							
+ de 450 000 habitants	25	25	50	25	25	50	100
de 80 à 200 000 habitants ...	-	33	33	11	56	67	100
de 10 à 40 000 habitants	10	30	40	20	40	60	100
de 2 500 à 6 500 habitants ..	-	45	45	22	33	55	100
moins de 1 800 habitants	11	41	51	26	23	49	100
=====							
<u>EXTRAPOLATION PAR STRATES</u> (en Nombre)							(1 + 2 + 4 + 5)
1	-	14	44%	4	14	56%	32
2	4	-	50%	4	-	50%	8
3	15	15	50%	15	15	50%	60
4	-	27	25%	53	27	75%	107
5	19	65	56%	19	47	44%	150
6	10	89	42%	69	69	58%	237
=====							
<u>E N S E M B L E (en Nbre)</u>							
	48	210	258	164	172	336	594
(en %)	8%	35%	43%	28%	29%	57%	100%

2.3 - Les chiffres d'affaires réalisés en 1974

Les données de l'enquête permettent d'appréhender le chiffre d'affaires moyen réalisé par G I E en 1974, compte tenu de son activité.

Si elle est forte, elle se situe à 4 millions de francs environ.

Si elle est moyenne, elle est voisine de 2 millions.

Si elle est faible, elle est proche de 0,8 million.

Si elle est inexistante, c'est que le groupement s'est arrêté de fonctionner.

En extrapolant, on voit que les 48 G I E qui connaissent une forte activité réalisent un chiffre d'affaires d'environ 192 millions de francs, que les 210 ayant une activité moyenne atteignent 420 millions et que les 164 ayant une faible activité ont traité pour 131 millions de francs. Le chiffre d'affaires total atteint donc 743 millions de Francs.

On sait que le chiffre d'affaires réalisé en 1971 par les entreprises artisanales (0 à 5 salariés) du bâtiment (gros oeuvre et second oeuvre) s'est élevé à 24,6 milliards de francs, soit aux prix de 1974 en utilisant l'indice INSEE du coût de la construction, à 32,6 milliards (1). L'activité des G I E artisanaux n'en représente qu'une faible fraction : 2,3 %.

Ce chiffre d'affaires des G I E, dont on verra qu'il est réalisé à concurrence de 90 % pour des travaux de construction proprement dits, est finalement comparable à celui des entreprises générales de bâtiment qui s'élevait en 1971 à 483 millions et aux prix de 1974 à 641 millions de francs.

On sait que les artisans ne collaborent avec le groupement qu'à hauteur de 38 % de leur activité moyenne, alors qu'il serait souhaitable qu'ils lui accordent 59 % de celle-ci (cf. Tableau N° 7). Si ce dernier montant avait été appliqué, le chiffre d'affaires des G I E aurait dépassé légèrement, pour la seule construction, le milliard de francs.

Connaissant les résultats fournis par l'enquête touchant le fonctionnement des G I E, on peut faire le point sur leur activité en tenant compte de plusieurs facteurs :

(1) - Rappelons que l'indice révisé de la Production Industrielle pour le poste Bâtiment et Travaux Publics, base 100 en 1970, donne une moyenne mensuelle en 1974 de 101.

- La conjoncture : L'enquête a été effectuée au cours du premier semestre 1975 à une époque où la situation de l'économie française s'était dégradée pratiquement depuis le troisième trimestre 1974. "Les candidats à l'achat de logements destinés à leur usage personnel hésitaient à s'engager au remboursement de mensualités importantes, alors que le niveau de leurs revenus et même la sécurité de leur emploi ne leur semblaient plus garantis" (1). De plus, sans même faire intervenir l'augmentation des coûts en 1974, on peut noter que les délais "s'établissaient entre 6 et 18 mois pour les pavillons individuels". Or, ce délai ne correspond même pas aux 23 semaines de carnets de commandes, tel qu'il ressort de l'enquête (§ 2.1). Il ne suffit donc pas d'invoquer la conjoncture pour en faire une variable déterminante du fonctionnement des G I E.
- La tentation de l'individualisme : elle est un facteur beaucoup plus décisif.
- L'insistance de la clientèle pour obtenir les prestations des artisans intervient lourdement et tend à les détacher du groupement. En un mot elle joue le rôle d'une force centrifuge, dont on peut mesurer l'importance par le nombre de logements améliorés entre 1967 et 1970. "Sur la période de Mai 1967 à Novembre 1970, 170 000 logements ont été "améliorés" en moyenne chaque année parmi l'ensemble des logements occupés par des ménages non agricoles en 1967. Une extrapolation sommaire à l'ensemble des ménages laisse penser que 200 000 logements ont été "améliorés" en moyenne chaque année, soit 1,3 % des résidences principales existant en 1967 et 2,6 % de celles susceptibles d'être améliorées. Un tiers des "améliorations" de logements non agricoles (56 000 par an en moyenne) se produisent dans les communes rurales au parc vétuste et encore mal équipé" (2). Il est possible que pour ces "améliorations", les prix étant moins discutés que pour du neuf, les artisans préfèrent cette clientèle particulière qui pose aussi moins de problème sur le plan des délais. Enfin, un contact direct et plus personnel s'établit entre le client et l'artisan, alors qu'il tend à s'estomper dans le G I E ou le groupement temporaire du fait de la présence du métreur, de l'administrateur ou du responsable qui fait écran.

Cette pression de la clientèle contribue à expliquer les difficultés des artisans des G I E à y consacrer une part plus importante de leur activité.

- Une préoccupation patrimoniale apparue en particulier dans le Nord, explique aussi le défaut de coopération. Connaissant mal le principe de la transparence du G I E, un certain nombre d'artisans et plus spécialement leurs épouses, s'imaginent que sa réussite se fera au détriment de leur liberté et de leur entreprise, dont la valeur sera amenée à diminuer. Inversement, en cas de retournement de la conjoncture, la confiance dans le groupement se réduit toujours au nom de cette préoccupation patrimoniale que les familles mettent en avant et qui les pousse à se concentrer sur ce qui est bien à soi.

(1) - Banque de France - Enquête mensuelle de conjoncture - Enquête spéciale : le logement en 1974 - supplément au N° 4 - 15 Avril 1975.

(2) - Economie et Statistique - N° 56 - Mai 1974 : Vie et mort des logements entre 1967 et 1970 - Ces 200 000 logements "améliorés" représentent 47 % des 427 000 logements terminés en 1969 et 44 % de ceux achevés en 1970.

- Le manque de coopération : s'il est le dernier à apparaître, il n'est pas en revanche le moindre des facteurs explicatifs. Nous avons vu que le caractère non contraignant des G I E, facilite l'adhésion des artisans, crée l'impression que ceux-ci seront intégrés à une équipe solide qui pourra s'implanter avec succès sur le marché de la résidence individuelle. Cette première étape qui pré-suppose que la coopération viendra tout naturellement, ce qui n'est d'ailleurs pas vérifié, est néanmoins incomplète dans la mesure où elle n'entraîne pas une définition plus précise des objectifs des fonctions, en particulier techniques et commerciales et de la structure à mettre en place pour obtenir une collaboration efficace. Autrement dit, il y a une incontestable bonne volonté initiale qui va se déliter, faute de moyens de la maintenir au même niveau dans le temps. La responsabilité de cet état de choses ne peut être imputée ni aux administrateurs sur lesquels on a trop tendance à se reposer, et qui exercent un double métier : chefs de leurs entreprises et chefs du groupement, ni sur les adhérents qui ont l'habitude de réagir comme des exécutants cantonnés dans leur spécialité professionnelle par rapport aux maîtres de l'ouvrage ou aux maîtres d'oeuvre. Il arrive un moment où les participants, alors qu'ils constatent ce clivage, s'interrogent sur la finalité poursuivie et la répartition à établir entre les exigences de leur propre clientèle et la nécessité du groupement. Selon que telle ou telle solution est retenue, on en arrive, comme on nous le disait à l'enquête, "soit à faire du pavillon clé en main, soit à mettre la clé sous la porte du G I E".

Même si les hommes sont parfaits, la coopération ne parvient pas toujours à remplacer les politiques du groupement.

Le manque de collaboration peut aussi conduire à l'absence de coopération, sinon à l'indiscipline. Nous n'en donnerons volontairement qu'un exemple tiré de l'enquête. Il concerne le G I E de serruriers du bâtiment. Son administrateur apprend par l'architecte qu'un des artisans appartenant au groupement était venu proposer une remise de 5 % sur le devis s'il recevait, pour lui seul le chantier, pour lequel ses collègues et lui-même avaient soumissionné. Comme on s'en doute, cette manoeuvre a pesé lourd dans l'évolution ultérieure du G I E.

o

o o

CHAPITRE 3

La nature de l'activité

LA NATURE DE L'ACTIVITE

Ce chapitre étudie un autre aspect du marché du bâtiment sur lequel interviennent les G I E, caractérisé par la nature des travaux effectués et le type de clientèle s'adressant à ces groupements. Il a aussi pour objet de montrer ce que ces groupements ont pu apporter aux artisans qui finalement sont satisfaits de leur collaboration mutuelle, sans pour autant être ambitieux au point de vouloir développer à leur avantage les atouts dont ils peuvent disposer.

1 - LE TYPE DE TRAVAUX

Différentes questions visaient à faire déterminer par rapport :

- . à l'activité du groupement la part de la construction et des services, ces derniers étant définis comme l'entretien, la réparation et le dépannage ;
- . à la partie construction proprement dite, la part des pavillons individuels, des ensembles d'appartements et autres ;
- . aux logements destinés aux ménages, la part des résidences principales et des résidences secondaires.

Le Tableau N° 9 présente, par strates, les résultats obtenus.

T A B L E A U N° 9

Les types de travaux des G I E

(en %)

	S T R A T E S						Ensemble
	1	2	3	4	5	6	
<u>Répartition</u>							
. Construction	91	97	98	98	88	73	90
. Services	9	3	2	2	12	17	10
<u>Construction proprement dite</u>							
. Pavillons individuels .	84	85	73	100	95	92	90
. Ensembles d'appartements	9	10	2	-	1	5	5
. Autres	7	5	25	-	4	3	5
<u>Répartition des logements aux ménages</u>							
. Résidence principale ..	93	100	98	63	91	87	89
. Résidence secondaire ..	7	-	2	37	9	13	11

- . La part de la construction l'emporte très largement. Elle est en moyenne neuf fois plus importante que celle des services. Rappelons que les très grosses réparations (refaire une aile d'un château par exemple) sont incluses dans la construction proprement dite. Ainsi, les G I E ont une vocation de construction, ce qui est d'ailleurs normal, puisqu'elle suppose la synchronisation de différents corps d'état et abandonne assez systématiquement aux artisans les travaux d'amélioration ou d'entretien.

Ainsi, en 1971, pour les travaux de bâtiment (tous corps d'état) si l'on retient comme critère la taille du chantier et à condition qu'il n'atteigne pas 200 000 F. on note que l'amélioration représente 21,9 %, l'entretien 20,7 % et le neuf 57,4 %. Si maintenant on ne fait intervenir que les chantiers inférieurs à 2 000 F. l'amélioration constitue 29,2 %, l'entretien 44,3 %, pendant que la part du neuf tombe à 26,5 %.

En réalité, on observe une dualité des artisans du bâtiment. Lorsqu'ils sont dans un G I E, ils effectuent surtout des travaux neufs, mais lorsqu'ils traitent à titre personnel avec leur clientèle, ils obtiennent plus particulièrement des travaux que nous avons appelés de services et qu'ils font aussi très bien. Cette dualité entraîne, si l'on n'accepte pas de s'organiser ou de pratiquer une discipline librement consentie, la dispersion des efforts. Elle est encore compliquée par le fait, comme on le sait, que le poids des différentes prestations des corps de métier intervenant dans la construction d'un pavillon, revêt des proportions variables, ce qui ne peut encore que compliquer les problèmes de délais, si les artisans n'acceptent pas une synchronisation satisfaisante de leurs travaux.

- . Par types de construction on observe que les G I E sont essentiellement placés sur le marché des logements individuels qui constitue les 9/10^è de leur activité. Cette demande de pavillons aura connu un vif développement puisque "200 000 pavillons ont été construits en 1972 (40 % de la construction totale), alors qu'on en bâtissait que 80 000 par an dans les années 60 (25 % de la construction d'alors" (1)). Les ensembles d'appartements n'occupent qu'une faible place : 5 %, en précisant d'ailleurs qu'il ne s'agit pas de grands ensembles résidentiels. Enfin, les autres, c'est-à-dire les écoles, les bâtiments publics, les bureaux pour des usines, ... occupent également 5 %.

Si l'on retient comme prix moyen d'une résidence individuelle, sans terrain, la somme de 180 000 F. pour 1974, on constate que l'activité des G I E, en équivalent pavillons, représente 3 700 résidences individuelles, soit moins de 2 % des pavillons construits. On ne peut donc affirmer que les G I E constituent une part importante de ce marché, surtout lorsqu'on apprend par ailleurs que Balencey-Briard, les Maisons Phénix, ont livré en 1972 2 500 et 3 600 pavillons et que les Maisons Individuelles de France, en commercialisaient 1 000 (op. cit).

(1) - Economie et Statistique N° 56 - Mai 1974 : "L'artisanat du bâtiment : un monde en transition" - deuxième partie, par J. LAFONT et D. LEBORGNE.

- Les résidences principales forment l'essentiel de l'activité de construction : près de 90 %.
- Le pavillon témoin : la logique du clé en main impliquerait que les G I E disposent d'un pavillon-témoin susceptible d'être proposé assez systématiquement pour faciliter la vente ou convaincre plus aisément un acquéreur potentiel. Pratiquement tous les G I E ont fait établir des plans de pavillons-type, ceux-ci sont même reproduits sur la publicité, voire même diffusés assez libéralement sous forme de prospectus, de dépliants, etc... Le pavillon-témoin construit en dur prêt à être visité reste l'exception même dans les groupements les plus importants, pour une raison sur laquelle les artisans insistent beaucoup. Ils tiennent à conserver leur côté artisanal, capable de faire du "sur-mesure" pour s'adapter au goût du client. De ce choix assez fondamental, découlent le plus souvent la faiblesse du capital initial des investissements effectués ultérieurement et la modestie des cotisations ou des commissions sur le chiffre d'affaires.

Ce parti pris de souplesse, s'il est un argument commercial vis-à-vis de certains clients, explique aussi la vulnérabilité des G I E qui voient passer par la concurrence des grandes entreprises la demande portant sur des pavillons standardisés et la plupart du temps pré-fabriqués.

2 - LES CATEGORIES DE CLIENTELE

Il importait de déterminer quels étaient les maîtres d'ouvrage qui confient leurs travaux aux G I E. Le Tableau N° 10 présente, par strates, l'analyse des résultats obtenus.

T A B L E A U N° 10

Les catégories de clientèle

(en %)

	S T R A T E S						Ensemble
	1	2	3	4	5	6	
<u>Répartition</u>							
• Particuliers	94	85	78	99	96	94	93
• Entreprises	2	10	20	1	4	0	4
• Administrations	4	5	2	0	0	6	3
<u>Origine géographique</u>							
• locale	61	100	86	32	93	86	80
• régionale	31	-	14	25	7	12	17
• tout le territoire	-	-	-	43	-	2	3

- . La répartition des maîtres d'ouvrage : les particuliers qui ne sont pas différents de ceux qui composent la clientèle artisanale, constituent dans une très grande proportion les maîtres d'ouvrage des G I E. On signalera sur un plan général que les commandes de constructions sont presque toujours obtenues de gré à gré et beaucoup plus rarement par des adjudications, "en raison des exigences de qualification et de la passation fréquente des marchés en un lot unique".
- . L'origine des clients : elle est essentiellement locale, de l'ordre de 15 à 20 kms. D'ailleurs, qui à la campagne par exemple habitant une commune faiblement peuplée fait construire sa maison par le maçon d'un autre village ?

De leur côté, les artisans du G I E filtrent la clientèle en n'acceptant pas de chantiers en dehors de ce rayon de 15 à 20 kms, en raison des pertes de temps, des repas à prendre sur place, des frais d'essence. Autrement dit, les acquéreurs éventuels peuvent venir de loin, leur choix est limité par les possibilités de déplacement des artisans du G I E, qui reçoit finalement une sorte de compétence territoriale.

3 - L'EXPERIENCE DU G I E

Le fait pour des artisans de participer, ou d'avoir participé à un groupement institutionnalisé constitue une expérience sur laquelle il est intéressant de faire porter un témoignage. Celui-ci se place sur le plan de l'épanouissement ou du perfectionnement éventuel qu'en ont retiré les adhérents et aussi sur celui de l'évolution du G I E, qu'il s'agisse du passé ou de l'avenir.

. L'expérience personnelle : nous posons aux responsables des G I E la question suivante : "pour les artisans, membres du G I E, l'expérience de celui-ci vous paraît-elle ? :

- . professionnellement intéressante,
- . formative pour leur gestion,
- . favorable au développement de leur activité,
- . intéressante sur le plan humain,
- . rentable"

Le Tableau N° 11 présente les résultats obtenus :

T A B L E A U N° 11

Jugements portés sur l'expérience du GIE tentée par les artisans

(en %)

	Très	Moyennement	Peu
Intéressante sur le plan humain	69	22	9
Professionnellement intéressante	69	20	11
Favorable au développement de leur activité	66	16	18
Rentable	42	33	25
Formative pour leur gestion	42	27	31

Trois questions font l'objet d'affirmations positives. Elles concernent l'intérêt sur le plan humain, l'intérêt sur le plan professionnel et le développement de l'activité. Elles confirment l'ordre de préférence des motivations des artisans lorsqu'ils constituent un G I E. En effet, le Tableau N° 6 montre que le désir de coopération, la complémentarité professionnelle, se situent presque au tout premier rang.

La satisfaction sur le plan humain résulte du fait que l'artisan a le sentiment d'appartenir ou d'avoir appartenu, à une équipe, ce qui le sort de son isolement traditionnel. De même, sur le plan professionnel, cette satisfaction révèle que l'artisan a su s'intégrer dans le cycle des travaux des différents corps d'état, au lieu de n'en être qu'un rouage. Il y a donc une meilleure connaissance de l'accomplissement de la mission réalisée. Ces contacts humains et professionnels sont aussi une source de perfectionnement, avec tout ce qu'il suppose d'échanges de tours de mains, de solutions à des difficultés qui ont pu être résolues ailleurs, etc...

Autrement dit, les artisans se fréquentent plus, découvrent une certaine communauté d'intérêts, parlent de problèmes similaires, même si les techniques sont restées très traditionnelles, ils s'empruntent des outils, des compagnons, etc...

Le développement de l'activité fait également l'objet d'appréciations favorables dans la mesure où le G I E a pu contribuer à donner du travail aux artisans. Ce jugement permet surtout de constater que les artisans reconnaissent la validité de l'instrument qu'est le G I E, même s'il n'a pas toujours donné satisfaction.

En revanche, la rentabilité du groupement est plus discutée. Il semble bien qu'elle soit souvent inférieure à celle que procurent aux artisans leurs activités extérieures, c'est-à-dire celles provenant de leur clientèle particulière.

Enfin, un nombre relativement élevé de réponses déclare que l'expérience acquise au G I E a été peu formative pour la gestion des artisans, ce qui nous paraît assez normal. En effet les rôles les plus importants ou qui entraînent une plus grande responsabilité sont exercés par les administrateurs ou les contrôleurs de la gestion et très peu par l'artisan moyen. Il reste relativement un exécutant confirmé dans une fonction de production.

- . L'évolution : le fait d'avoir appartenu à un groupement, permet aussi de faire porter un jugement, sinon sur les modalités du fonctionnement, ce que nous avons déjà fait, du moins sur la manière dont cette participation a été ressentie, en ne perdant pas de vue, cependant, que l'échelle des valeurs de l'artisan, qui sert à apprécier cette expérience, peut revêtir un sens ou une importance différente de celle que lui attribuerait un autre agent économique.

Il s'agissait donc de faire préciser la position des artisans interrogés par l'intermédiaire du responsable du G I E sur les points suivants : "l'évolution de l'activité du groupement depuis sa création vous paraît-elle ... ?" Indépendamment de toute question de conjoncture, pour l'avenir, pensez-vous que l'évolution de son activité sera..?"

Le Tableau N° 12 donne par strates les réponses obtenues à ces questions.

T A B L E A U N° 12

L'évolution de l'activité du G I E

- . reconnue depuis sa création,
- . envisagée pour l'avenir.

(en %)

	S T R A T E S						
	1	2	3	4	5	6	Ensemble
<u>EVOLUTION :</u>							
<u>. reconnue depuis la création</u>							
Bonne	15	-	20	-	47	32	29)
Moyenne	23	-	20	-	29	23	22)
Médiocre	38	-	60	100	12	36	35
Sans réponse	24	-	-	-	12	9	14
							51
<u>. envisagée pour l'avenir</u>							
Bonne	23	-	40	75	65	27	35)
Moyenne	31	-	20	-	12	36	24)
Médiocre	23	-	40	-	-	5	14
Sans réponse	23	-	-	25	23	32	27
							59

- . L'évolution antérieure : sur ce point les avis sont partagés, mais on note néanmoins un léger glissement vers une satisfaction relative qui montre, finalement, que cette expérience a été assez favorablement ressentie. En effet, le nombre de réponses indiquant une évolution médiocre représente un peu plus du tiers de celles-ci, alors que le nombre de réponses concernant les résultats de fonctionnement donnait presque 60 % de G I E, ayant éprouvé des résultats faibles ou inexistants.
- . L'évolution ultérieure : elle reflète finalement un optimisme assez grand en montrant que les G I E, après ce premier cycle de difficultés, ont su retenir la leçon de leurs échecs et comptent en faire leur profit pour l'avenir.

En fait, il semble bien que cette impression favorable concernant l'évolution ultérieure, tire son origine de l'expérience éprouvée par les artisans de leurs relations sur le plan personnel, avec leurs collègues adhérents. Elle n'implique pas une révision des méthodes de fonctionnement qui viseraient à doter les G I E, en particulier sur le plan commercial, de structures plus efficaces, leur permettant d'accroître leur part du marché des résidences individuelles.

o

o o

ANNEXE

LE GROUPEMENT ARTISANAL DE L'AIN : G A A

Ce Groupement Artisanal de l'Ain constitue l'exemple d'un G I E qui pourrait servir de modèle de référence à de nombreux G I E artisanaux, tant par :

- . le nombre d'entreprises qui y participent,
- . son organisation,
- . son dynamisme,

que ses réalisations.

Le G A A, Place Edgar Quinet à BOURG-EN-BRESSE, a été constitué en Novembre 1971, lors d'une période de surchauffe de la conjoncture dans le bâtiment, pour une durée de 99 ans. 30 fondateurs ont décidé sa création. Il y a 7 administrateurs, dont 6 sont des chefs de zone ayant la responsabilité des travaux effectués dans des circonscriptions territoriales délimitées, en fonction de la densité du nombre d'artisans installés dans chacune d'elles. Ce découpage géographique permet d'effectuer dans pratiquement tout le département des travaux, sans obliger les entreprises à de longs déplacements. Aucun versement d'un capital n'a été décidé lors de la fondation et le montant de celui-ci n'a pas changé depuis cette date.

Le G I E comptait à fin 1974, 138 entreprises (27 de maçonnerie, 109 de second oeuvre et 2 bureaux d'études) ; il y en avait 145 à la fondation. Les entreprises de maçonnerie qui ne sont pas toutes de mêmes dimensions, employaient fin 1974, 270 salariés. L'effectif total de salariés se montait à la même date à 1 000 personnes, contre 900 en 1971. Les artisans, comme on le voit, sont très largement représentés au G A A et ont pris l'initiative de sa constitution en l'imposant, d'ailleurs aux maîtres d'oeuvre.

L'activité du groupement est actuellement forte.

Dans l'ordre de préférence des motivations, si l'isolement devant la concurrence reste le facteur décisif, en revanche la complémentarité professionnelle se place tout de suite après. Elle correspond à la volonté affirmée de faire du groupement "une sorte d'entreprise générale". On voit percer l'ambition de ses fondateurs.

Les administrateurs, qui ont bien voulu nous recevoir, considèrent qu'il n'y a pas de corps d'état spécifiquement plus intéressés que d'autres à donner leur adhésion, mais que ce sont d'abord les plus petites entreprises qui devraient participer à un groupement. Elles peuvent ainsi établir, avec plus de sécurité, leur bordereau de prix (annuel ou semi-annuel) qui est la base de la détermination des prix.

- . Fonctionnement : des investissements ont été effectués en particulier par le rachat de bureaux en ville pour un montant de 100 000 F. D'autres seraient nécessaires : des stands d'exposition et en particulier une maison-témoin.

La cotisation-droit d'entrée est fixée à 100 F. (1) et le G A A prélève un pourcentage sur le chiffre d'affaires de 1 %, ce qui lui a donné un budget H T V A de 145 000 F. en 1974, dont un tiers alimente la publicité (macarons pour les automobiles, catalogues, etc...). Le règlement intérieur est considéré comme bon, en raison de sa sévérité (pénalités) et de sa souplesse d'adaptation. Les administrateurs assurent seuls le fonctionnement du G I E qui n'occupe qu'une personne salariée.

La présence de bureaux d'études permet une meilleure répartition de l'exercice des fonctions, en particulier en ce qui concerne les tâches administratives (permis de construire) et les relations diverses (notaires, banquiers). La détermination des prix se fait en présence des administrateurs et de l'ensemble des artisans réunis en commission (système de bordereaux de prix). Cette méthode assure l'homogénéité des prix par corps d'état.

Les fonctions commerciales sont exercées principalement par les administrateurs, mais il faut ajouter que "les entreprises apportent elles-mêmes leur clientèle au G A A, pour la faire bénéficier des avantages du groupement".

Il en résulte que dans ce G I E la proportion actuelle d'activité que les artisans consacrent actuellement au G A A est de 50 %, mais les administrateurs estiment qu'elle devrait être de 80 % (2). La politique du groupement qui ne va pas sans récriminations de la part des artisans exclus, consiste à éliminer les entreprises qui considèrent qu'un G I E est un complément d'activité et qu'il y a lieu de se consacrer d'abord à sa clientèle particulière. Aussi, les chefs de zone apportent-ils une très grande vigilance à obtenir la réciprocité des artisans. Amener ou procurer des commandes au groupement entraîne des activités nombreuses sur les chantiers lorsque l'on respecte les délais et comme l'activité de celui-ci est élevée, il se produit un effet de boule de neige que le G A A souhaiterait encore développer. Il est certain que pour des artisans, le groupement est une garantie d'obtenir des chantiers et ressemble assez à une Bourse de Travail.

Un an avant l'enquête, les commandes en carnet représentaient 52 semaines. Au moment de l'enquête ce délai dépassait encore six mois.

Le type de travaux et les catégories de clientèle ne sont pas différents de ceux rencontrés au cours de l'enquête. Enfin, l'expérience du groupement paraît très intéressante à tous les points de vue.

(1) - Il est à peu près certain que pour les nouveaux membres, ce droit d'entrée historique sera majoré.

(2) - Dans d'autres G I E non retenus à l'enquête, car sortant du caractère artisanal que nous étions fixés, on retrouve des pourcentages du même ordre : 70, 75 %.

Le chiffre d'affaires qui était de 7 millions de Francs en 1972, est passé à 17,5 millions pour 1974, avec au cours de cette année la construction de 100 maisons, ce qui représente pour un seul département, 1,6 % du total des résidences individuelles construites par les trois plus grands constructeurs spécialisés.

Les administrateurs qui recherchent d'ores et déjà une banque pour financer les achats des accédants à la propriété, envisagent entre autres pour l'avenir, de se lancer, en accord avec les collectivités locales dans la construction de lotissements (25 à 30 maisons d'un modèle standardisé).

CONCLUSIONS

L'intérêt du G A A est qu'il a su, sous l'influence de petites entreprises de bâtiment, transformer une structure très lâche d'artisans isolés en un appareil de production efficace, tenant largement sa place devant la concurrence des entreprises spécialisées dans la résidence individuelle standardisée, voire pré-fabriquée.

Cette volonté d'association n'a pas conduit à l'écrasement des entreprises les plus petites, mais au contraire leur a apporté une assistance réelle et des possibilités de développement, comme on l'a vu par la croissance des effectifs salariés.

La formule du G A A, avec ses six zones autonomes, est l'équivalent d'une Confédération de G I E. Elle montre aussi qu'il n'est pas indispensable de multiplier les G I E, et qu'il pourrait exister un "super-GIE" à l'échelon de l'arrondissement ou du département, coordonnant les activités de production des G I E "élémentaires".

Enfin, et peut-être malheureusement, le succès même du G A A peut entraîner un clivage des artisans en créant une catégorie d'entreprises florissantes parce qu'elles adhèrent au groupement et une autre composée d'artisans isolés dont le niveau d'activité peut diminuer, surtout en période de basse conjoncture.

o

o

o

CONCLUSION

Les résultats obtenus à l'enquête permettent des interprétations différentes. On peut s'en satisfaire en considérant que finalement 43 % des G I E existants, connaissent une activité forte ou moyenne, que le chiffre d'affaires réalisé grâce à cette institution juridique récente a atteint en 1974 près de 750 millions de francs, que 3 700 pavillons environ ont été construits, que les G I E peuvent être l'amorce d'une coopération réelle des artisans du bâtiment.

A l'inverse, ces mêmes résultats peuvent apparaître dans la pratique comme un constat d'échec dans la mesure où les G I E n'ont pas su mobiliser les artisans et répondre aux aspirations que certaines organisations professionnelles mettaient en eux pour assurer une transformation efficace du secteur de l'artisanat du bâtiment et pour en faire une véritable structure de production. Elles en arrivent même à faire un retour en arrière et à privilégier la sous-traitance classique jugée mieux adaptée à la mentalité des artisans et à leurs problèmes. Pour elles, la mode des G I E est passée, ou presque.

Il y a lieu de nuancer et de compléter ces deux attitudes car le cadre juridique est un facteur qui n'intègre explicitement ni le comportement des artisans ou leurs motivations, ni les objectifs qu'ils peuvent poursuivre. En effet, l'expérience des G I E se traduit tantôt par des succès, tantôt par des échecs, alors que le contenant juridique, varie finalement peu. On pourrait d'ailleurs imaginer une permutation des règlements intérieurs entre G I E.

Croît-on qu'elle suffirait à transformer de bonnes performances en de mauvais résultats et inversement ? Au-delà de la lettre du contrat, il y a son esprit.

Toute forme de groupement ou d'association émanant des artisans, réclame pour être valable la conjonction de conditions à la fois nécessaires et suffisantes.

- . La coopération active des artisans est un premier facteur. Elle suppose un indicateur de qualité par rapport aux engagements pris à l'égard du groupement et se distingue d'une participation du bout des lèvres. L'indicateur qui pourrait être utilisé pour déceler la sincérité de la coopération éventuelle des futurs participants, est étroitement dépendant des réponses à la question de l'enquête : "quelle est la part d'activité que vous êtes prêt à consacrer en moyenne au groupement" ?

La dispersion des résultats permet de déceler l'intérêt réel porté à cette organisation, en séparant les entreprises qui recherchent "un esprit club" de celles qui ont la préoccupation de produire des résultats. Avec une telle distinction, le recrutement des adhérents, surtout lorsqu'ils se plaignent de l'isolement devant la concurrence, s'en trouverait facilité et il ne resterait plus qu'à définir les modalités pratiques de cette collaboration, après avoir bien montré ses avantages et ses inconvénients. Le principe de l'auto-discipline et de l'engagement personnel, permettrait ensuite de réguler plus facilement cette collaboration en raison de cet engagement, voire même de cet enthousiasme.

Or, tout au long de l'étude, nous aurons vu la plupart du temps les entreprises hésiter entre leur clientèle particulière, les missions du groupement et ses délais, adhérer à celui-ci parce qu'il semblait constituer une assurance contre le chômage, au même titre que l'on s'assure contre la responsabilité en garantie décennale. Trop souvent, les artisans auront joué sur deux tableaux à la fois, sans faire un choix décisif. Finalement, cette coopération apparaît à la longue comme un mot vidé de son sens.

- L'épanouissement personnel et aussi professionnel se révèle une seconde condition qui découle de l'engagement contracté (nous employons à dessein ce terme) auprès d'un groupement. En effet, il importe que l'artisan trouve dans ce milieu une équipe de collègues lui permettant de bénéficier d'une ambiance agréable et avec en plus la possibilité éventuelle de se perfectionner professionnellement.

Les entretiens portant plus spécialement sur l'évolution et l'expérience du G I E nous ont montré la satisfaction qu'éprouvaient les artisans. Bien souvent, ils avaient débuté comme ouvriers et devenaient vraiment des responsables intégrés au processus de construction, alors que leur formation d'ouvriers ou même d'artisans ne leur avait fait connaître que l'aspect fragmentaire de leur spécialité. Sans dire qu'ils étaient devenus "des bâtisseurs", on peut préciser qu'ils en arrivaient à avoir des réactions de conducteurs de travaux, de chefs de chantiers, qui font bien leur métier. Ainsi, dans un des G I E disparus "pour cause de malversations", nous demandions à l'un des administrateurs s'il accepterait, par la suite, de renouveler cette expérience de participation à un G I E. La réponse affirmative ne s'est pas fait attendre : "Oui, car on y fait bien son métier et ensuite on y apprend le métier des autres". Cette réflexion apparaît très caractéristique des motivations des artisans partisans des G I E, sur le plan professionnel. Non seulement ils veulent se perfectionner dans leur propre activité, mais aussi et surtout dans les activités des autres, c'est-à-dire toutes les activités en amont ou en aval de la profession, ayant un caractère commercial, administratif et financier pour lesquelles l'artisan ne se sent pas armé.

La réunion de ces conditions : coopération active, épanouissement personnel et professionnel crée déjà une unité réelle du groupement et devrait, selon nous, lui procurer une activité spécifique non négligeable. Elle n'est pas encore la garantie d'une transformation valide de l'outil de production lorsqu'il est entre les mains d'artisans.

- La volonté de développer l'activité économique du groupement et des artisans est une autre condition. Il est traditionnel de dire qu'un chantier du bâtiment, sur lequel interviennent des artisans, fonctionne comme une manufacture, grâce à la coopération de professionnels qualifiés. Le G I E ne modifie pas la définition précédente dans la mesure où ses règles juridiques ne changent pas fondamentalement la collaboration et la coordination entre entreprises complémentaires. Il importe, en pratique, de dépasser ce stade et de se fixer des objectifs. Ainsi, nous avons vu que des G I E s'étaient constitués pour une période d'un an renouvelable. Nous aurions préféré qu'ils fonctionnent pendant ce laps de temps avec une prévision chiffrée d'activité (par exemple 10 pavillons la première année, 15 la seconde) et qu'ensuite un bilan de l'opération soit dressé. Cette notion de prévision est dynamique par elle-même, car elle engage celui qui les a faites ou acceptées. Dans la réalité, les délais sont mieux tenus, ce qui est un avantage considérable lorsque l'on est en concurrence avec des entreprises plus importantes proposant systématiquement des pavillons clé en main, et un élément certain d'une bonne réputation.

La fixation des objectifs permet alors de donner aux participants d'un groupement et à celui-ci les moyens de développer leur activité et celle du G I E. Nous regrettons que cette méthode volontariste ne soit pas plus systématisée et qu'on se limite trop souvent à la rhétorique du principe de coopération.

- Mettre progressivement en place une structure est la dernière condition importante à une époque où il est plus difficile de vendre que de produire, ce dont l'artisan n'est pas encore intimement convaincu. Le goulot d'étranglement des G I E, sauf pour ceux qui ont réussi, est l'absence d'un service commercial susceptible d'aller au devant de la clientèle. On se contente d'attendre que les clients viennent ou que le maître d'oeuvre les présente. Ceci est d'ailleurs assez conforme à la mentalité des artisans qui préfèrent se consacrer à l'accomplissement d'une tâche plutôt que de trouver des clients. Sans perdre de vue les fonctions technique, administrative et de production dont nous avons déjà parlé, nous estimons qu'il y a lieu de mettre par priorité en place la structure qui correspond à cette fonction commerciale. Celle-ci en remplissant le carnet de commandes permet d'améliorer la position du groupement sur le marché du pavillon clé en mains. Par la force des choses, elle entraînerait une transformation du rôle de l'artisanat (sous réserve de l'ambition de ses membres) qui pourrait prendre conscience, alors qu'il ne peut rester absent de la modification d'un système de production qui caractérise le bâtiment, sans parler des autres secteurs économiques.

Ce programme qui peut paraître ambitieux, n'exprime que le regret de voir une grande partie de l'artisanat du bâtiment refuser les nouvelles conditions d'exercice de sa profession ou du service à rendre au marché des acquéreurs de logements.

Dès le début de l'enquête nous avons entendu la réflexion suivante d'un responsable d'un G I E : "Il apporte :

- un tout : le clé en main
- un prix : il est inférieur de 10 à 20 % à celui que demandent les artisans travaillant isolément et successivement, égal à celui de l'entreprise générale, mais avec une qualité bien supérieure à celle que livre cette dernière.
- un délai : le planning est tenu."

Ce jugement a été partagé au cours de l'enquête par de nombreuses personnes dont certaines ajoutaient d'ailleurs "à partir d'un certain stade de développement, l'influence du temps améliore le fonctionnement d'un G I E".

Il n'est donc probablement pas trop tard pour redresser la situation et améliorer les chances de succès des G I E du Bâtiment Artisanal.

31 MARS 1976

Tex. n° 1
2

