

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 43 (1963)
Heft: 2: L'avenir de l'entreprise

Artikel: La petite entreprise française et le Marché commun : condamnée à se moderniser, elle en a les moyens
Autor: Théliet, Alphonse
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-887687>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 02.04.2025

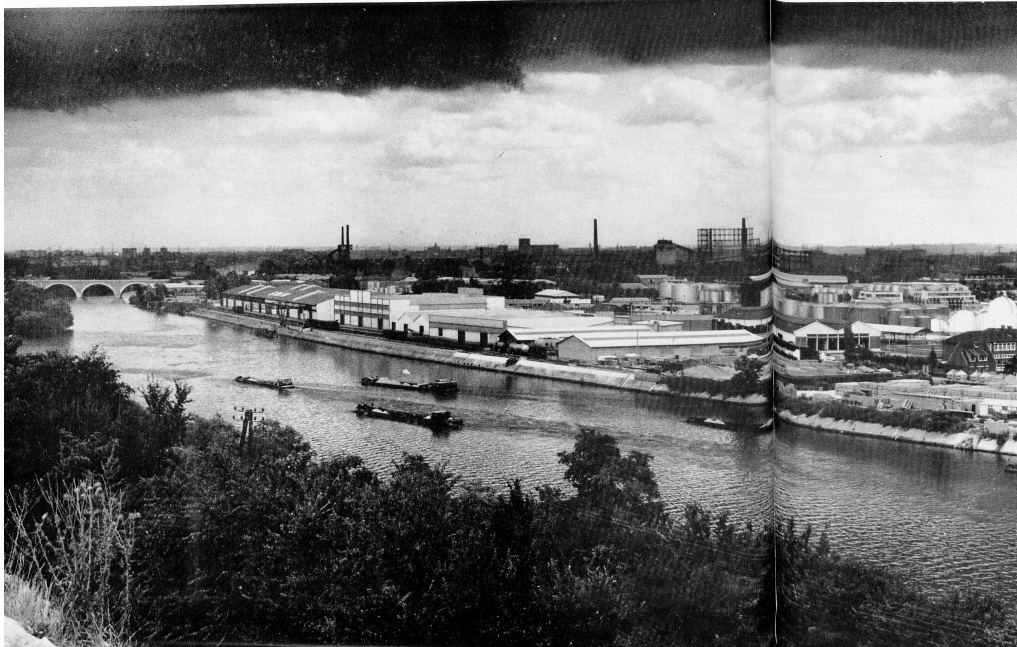
ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

La petite entreprise française et le Marché commun

Condamnée à se moderniser, elle en a les moyens

par Alphonse Thélier

Le quartier industriel de Gennevilliers.



On leur demandait un double saut périlleux dans l'inconnu.

« L'Europe n'est plus là-bas... Elle est ici ». Ce conseil un peu romantique, M. Georges Duhamel le donnait — sous forme de remarque — vers les années 30 à un jeune étudiant. Il le conviait ainsi à découvrir un peu plus cette Europe toute proche de la France.

Les petits et moyens industriels français ont découvert cette Europe à leur tour, avec plus de réalisme et aussi plus d'effroi, en 1957-1958, alors qu'il devenait évident que la Communauté économique européenne s'appropriait à tracer ses frontières. Jusqu'à cette date, ils en avaient douté et s'ils faisaient parfois semblant d'y croire, c'était pour pouvoir s'élever hautement contre cette future association économique.

Assez facilement, les petits et moyens industriels français reprenaient à leur compte les déclarations que le grand patronat faisait alors, lequel était très défavorable à ce qui allait devenir le Marché commun. Le ton de ces controverses est assez fidèlement rapporté par cette phrase de M. Metral, alors président de la Fédération des Industries mécaniques (un assez grand nombre de petites et moyennes entreprises appartiennent à cette fédération): selon M. Metral le Parlement français rejeterait la ratification du Traité de Rome, car il avait été établi « avec la volonté formelle, mais inavouée, donc honnête, de détruire le principe même de l'organisation professionnelle ».

On conçoit aisément l'effroi des petites et moyennes entreprises françaises alors que se mettait en place le Marché commun. En 1953, c'est un double saut périlleux dans l'inconnu qui leur était demandé. Il leur fallait tout à la fois se préparer à affronter sans défenses douanières ou contingentaires, leurs concurrents étrangers, et en même temps apprendre à exporter, à rationaliser leur production, à prévoir de nouveaux débouchés, à se rapprocher de certains de leurs partenaires... Toutes tâches qui ne les avaient guère inspirés — ou si peu — jusqu'alors.

60 % de la production
90 % de la distribution

Il est assez difficile de se faire une idée exacte de ce qu'est une petite ou moyenne entreprise française. Elle est généralement plus petite qu'une firme comparable européenne. Elle est aussi généralement moins adaptée au rythme exigeant de l'économie moderne. On estime qu'il existe environ un million d'entreprises de ce type en France (le plus souvent à caractère familial), alors qu'on compte cent mille grandes entreprises industrielles. Selon des estimations faites par l'Institut national de la statistique (I.N.S.E.E.), les petites et moyennes entreprises représentent environ 60 % de la production française totale et 90 % de la

distribution. Elles font travailler un peu moins des deux tiers de la main-d'œuvre globale. Économiquement, ces entreprises sont encore caractérisées par le peu de disponibilités financières dont elles disposent.

En outre, le mouvement syndical patronal au niveau des petites entreprises n'existe pas ou guère; les chefs d'entreprises qui travaillent souvent douze ou quinze heures par jour ne disposent pas du temps matériel pour participer activement

D'autre part, qui dit transformations, rationalisations, recherches de nouveaux débouchés... dit encore et surtout effort financier hors de proportion avec les possibilités des petites et moyennes entreprises. Jusqu'à la dernière guerre, l'apport personnel d'argent frais dans une telle entreprise était possible et suffisant. A cette époque, l'économie française avait une vie végétative et les investissements nécessaires aux entreprises n'étaient pas des plus exigeants.

peu à peu par de régulières dévaluations et par l'accroissement de la pression fiscale.

Ce manque de possibilités financières n'est pas une conséquence du Marché commun. Celui-ci n'a été que le révélateur de difficultés qui existaient avant lui et qui se seraient développées sans lui. Il a donc simplement avancé la date d'un phénomène qui était latent et peut-être est-ce qu'il a aidé à l'assainissement nécessaire du nombre des entreprises.

Filature à Lille.



à la vie syndicale. Et autant qu'on puisse juger, ils n'en ont pas non plus beaucoup le goût.

Vaille que vaille, les petits et moyens industriels ont donc été condamnés à s'adapter à l'Europe. Leurs efforts ne sont pas achevés et il reste beaucoup à faire pour qu'ils y parviennent.

Ces firmes de moyenne envergure ont dû tout d'abord se vaincre. Pour se mettre au goût du jour, il a fallu qu'elles sollicitent ou écoutent des conseils extérieurs. Or, elles y répugnent non sans raison souvent.

Les fortunes ont été grignotées

Aujourd'hui, compte tenu du rythme accéléré de la production, du changement rapide et parfois désordonné des habitudes des consommateurs, il faut que les entreprises disposent d'une masse d'argent beaucoup plus importante. Or, les fortunes personnelles ne sont plus suffisantes, d'autant que depuis vingt ans, elles ont été grignotées

Face à la concurrence accrue, caractéristique de l'Europe des Six qui se met en place, les petites et moyennes entreprises ne sont pas sans défense. Depuis 1960, elles ont créé parfois avec le concours des pouvoirs publics, toujours avec son approbation, diverses sociétés destinées soit à participer au financement de leurs investissements, soit à faciliter la recherche de nouveaux marchés étrangers pour leurs produits. De même ces entreprises peuvent recourir aux prêts de productivité qui existent depuis une dizaine d'années.



Dans le laboratoire d'un parfumeur.

Il est assez difficile de connaître les résultats auxquels ces sociétés sont parvenues. Leur existence est encore trop récente. Du moins peut-on craindre qu'elles ne prêtent qu'aux riches, c'est-à-dire aux firmes les plus dynamiques, celles dont les garanties de remboursement sont les plus assurées.

Une désaffection surprenante

De même, pour s'adapter au rythme de l'Europe, les petites et moyennes entreprises françaises ont-elles la possibilité de se faire accorder des prêts de productivité. Ces derniers sont distribués par l'Association Française pour l'aide à la Productivité qui existe depuis une dizaine d'années et qui a été rattachée au Commissariat au Plan au début de 1960. Ces prêts sont constitués par des fonds publics. Ils sont destinés à favoriser le développement « *des entreprises économiquement et socialement les plus utiles* » et à aider à leur organisation. Depuis 1960, on constate

Donner des moyens financiers

Parce que les petites et moyennes entreprises ne peuvent accéder aisément au marché financier, des sociétés financières, créées conjointement par des banques et des syndicats professionnels, tendent à renforcer financièrement les petites et moyennes firmes, à faciliter leur regroupement ou l'écoulement de leurs produits.

C'est ainsi qu'ont été créées la S.O.F.I.M.E.C.A. (Société financière de participation dans les industries mécaniques), la S.O.F.I.D.E.C.A. (Société financière pour le développement de l'économie agricole), la S.E.R.A.S.C.O. (Industrie cotonnière), etc. Tous ces organismes sont destinés à prêter de l'argent dans de bonnes conditions aux firmes de peu d'envergure, en contrepartie, généralement, de prises de participation (ce n'est pas toujours le cas). Ces prises de participation sont faibles : généralement 10 à 20 % du capital de l'entreprise; ainsi la structure familiale ou individuelle de la firme n'est pas mise en cause.

Aux usines Solex à Courbevoie.



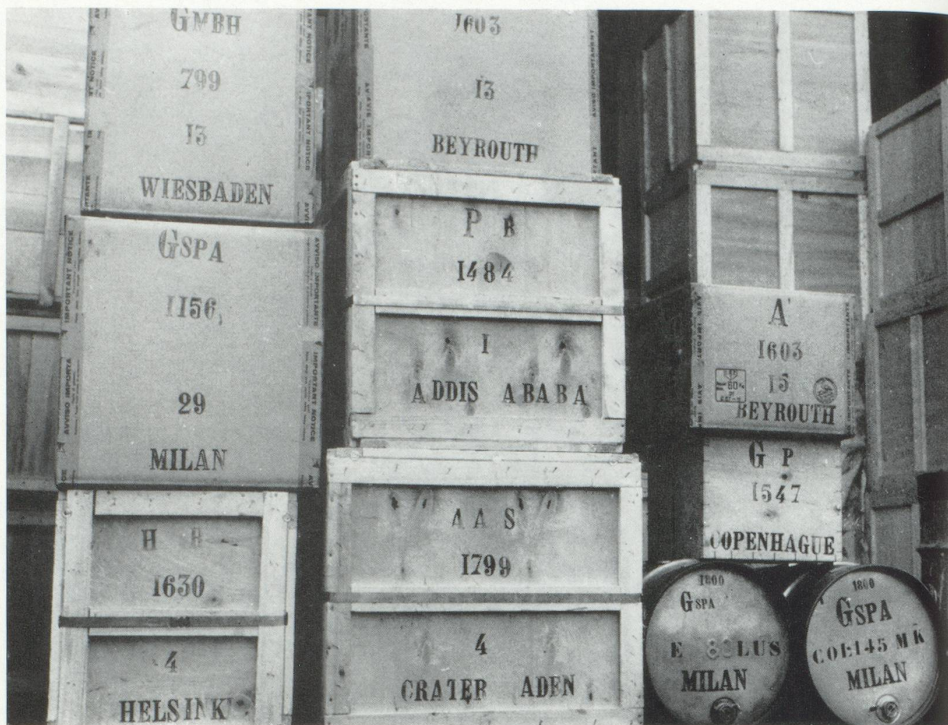
que l'octroi de ces prêts — et donc leur demande — est en nette régression. Or, ainsi que l'a remarqué le service de productivité du Plan, dans son dernier rapport d'activité, cette désaffection est d'autant plus surprenante que « l'application du Traité de Rome aurait dû pousser les entreprises à avoir davantage recours à cette formule ».

Les petites et moyennes entreprises ont encore une autre possibilité au moins pour affronter la concurrence née du Marché commun. Des organismes ont été constitués en effet dans certaines branches ou syndicats professionnels afin de regrouper les entreprises qui désirent pénétrer sur un marché étranger. Ce sont les foires internationales, que visitent plus nombreux chaque année, les dirigeants d'entreprises qui donnent à ceux-ci le goût d'exporter.

Des choix déchirants

Ici également, les difficultés ne manquent pas, car avant de pénétrer en commun sur un marché étranger, il faut sélectionner les articles ou les produits. Qui sacrifiera tel ou tel de ceux-ci au profit d'un article ou d'un produit de ses concurrents? On conçoit aisément que ces choix ne se font pas sans déchirement lorsqu'ils n'em-

Sortie d'usine.



Un impératif : exporter.

pêchent pas un tel regroupement de se faire.

De telles opérations sont-elles payantes? Oui, sans aucun doute... Pourtant, il est difficile d'en juger aujourd'hui les résultats. Globalement, il ne semble pas qu'ils soient très favorables. Car, après avoir

marqué des points sur les marchés étrangers, certaines entreprises se détachent de la société d'exportation à laquelle elles adhéraient pour reprendre leur autonomie.

Dans tous ces efforts qui ont été tentés depuis quelques années par les dirigeants des petites et moyennes entreprises françaises, la plus grande part doit être mise au compte des banques. L'argent a toujours été le nerf de la guerre et il est bien normal que celui qui en possède soit écouté avec attention.

Pourtant, les banques pourraient jouer un rôle plus déterminant encore dans la modernisation d'une partie de l'appareil de production et de distribution du pays. En effet, — plus en province encore qu'à Paris d'ailleurs — le banquier est l'ami écouté de son client, son confident. C'est lui, et lui seul le plus souvent, qui peut déterminer un chef d'entreprise à transformer sa firme, à se rationaliser, à se regrouper, toutes opérations douloureuses — sentimentalement au moins — pour un chef d'entreprise à caractère familial. Ce rôle, seul le banquier peut le jouer, de même qu'il est seul à pouvoir informer régulièrement son client de toutes les possibilités qu'il a de s'adapter. C'est ce rôle d'information sur lequel il convient d'insister aujourd'hui.

Alphonse THÉLIER.