

Zeitschrift: Revue syndicale suisse : organe de l'Union syndicale suisse
Herausgeber: Union syndicale suisse
Band: 57 (1965)
Heft: 1

Artikel: L'automatisation et l'emploi dans le commerce
Autor: Hartmann, Georges
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-385347>

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: 18.02.2025

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

REVUE SYNDICALE SUISSE

ORGANE MENSUEL DE L'UNION SYNDICALE SUISSE

Supplément trimestriel: «TRAVAIL ET SÉCURITÉ SOCIALE»

57^e année

Janvier

N° 1

L'automatisation et l'emploi dans le commerce

Par *Georges Hartmann*,

Chargé de cours à l'Université de Fribourg

1. Changements dans la structure de l'emploi

En plus des industries extractives et agricoles (secteur primaire satisfaisant les besoins impérieux), manufacturières et de transformation (secteur secondaire satisfaisant les besoins de saturation moins immédiate), la classification des activités économiques comprend aussi les occupations administratives, de service et du commerce (secteur tertiaire satisfaisant les besoins non absolument nécessaires). Ce sont cependant les activités de ce troisième secteur qui tendent le plus à augmenter depuis quelques décennies: tandis que 11% de la population active en Suisse est encore occupée dans le secteur primaire (au lieu de 38% en 1888) et 49% dans le secteur secondaire (au lieu de 42% en 1888), 40% concerne le secteur tertiaire (au lieu de 20% en 1888). Ainsi, *en septante ans*, le nombre des personnes actives dans le secteur primaire a diminué des deux tiers, celui du secondaire a augmenté d'un cinquième et celui du tertiaire *s'est accru de 100%*. Parallèlement au chiffre de 40% pour la Suisse, les chiffres du tertiaire sont approximativement de 57% aux Etats-Unis, de 47% aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, de 46% en Belgique, de 41% en France et en Suède, de 39% en Allemagne occidentale, de 32% en Italie, de 30% en URSS.

Cette évolution s'explique par une tendance universelle du développement économique des pays: d'abord les peuples dont la technique agricole est faible sont obligés de mettre dans l'agriculture la presque totalité de leur main-d'œuvre et ils sont cependant mal nourris; au fur et à mesure que le progrès technique et la mécanisation se développent, la consommation des productions primaires tend à plafonner et l'emploi doit décroître dans le secteur primaire. Dans le secondaire, la situation est plus rapidement évolu-

tive que dans le tertiaire par suite de la plus grande urgence des besoins; mais à partir d'un certain moment, les effets du progrès technique beaucoup plus intense (mécanisation, automatisation) suffisent à satisfaire la demande de consommation pourtant fortement croissante: l'emploi plafonne en attendant de décroître aussi. Enfin, dans le secteur tertiaire, inversement, le désir et les besoins de consommation de toute nature croissent plus vite que le progrès technique, lui-même plus limité dans ses applications: par conséquent, l'emploi s'élève constamment. On constate donc dans tous les pays, selon les époques, un glissement plus ou moins variable et rapide de la population active du secteur primaire et du secteur secondaire vers le tertiaire.

L'activité commerciale relève du secteur tertiaire, dont elle englobe une partie importante de la population active. Son rôle consiste à rechercher les besoins, à déterminer quelles sont les marchandises nécessaires à la satisfaction des besoins et à mettre ces marchandises à la disposition des consommateurs qui les demandent.

Selon une estimation de Jefferys, secrétaire général de l'Association internationale des grands magasins, quelque 10 millions de personnes sont engagées aux Etats-Unis dans la distribution de biens de consommation, dont 25% dans le commerce d'importation et de gros et 75% dans le commerce de détail, tandis qu'en *Europe occidentale*, pour 15 millions de personnes, 23% appartiennent à la première catégorie et 77% à la seconde (11,5 millions). De ce total de personnes engagées dans le commerce de détail, 33% sont propriétaires (17% aux Etats-Unis), 14% sont membres de famille des propriétaires (8% aux Etats-Unis) et 53% sont des employés (75% aux Etats-Unis), dont 20% ne travaillent qu'à temps partiel et 50% sont des femmes (même 80% à Copenhague).

En Suisse, d'après le dernier recensement fédéral des entreprises de 1955 (le prochain aura lieu en 1965), 223 000 personnes sont occupées dans le commerce, dont 28% dans le commerce de gros et 72% dans le commerce de détail avec une proportion d'employées féminines de 25% dans la première catégorie et de 58% dans la seconde.

En Europe occidentale, environ 9% (13% aux Etats-Unis) de la main-d'œuvre nationale avait été engagée après 1930 dans le commerce de gros et de détail et ce taux s'est élevé depuis 1960 à 12% (18% aux Etats-Unis). Si la tendance se poursuit, le total de la main-d'œuvre du commerce de distribution en Europe occidentale atteindra environ 18 millions de personnes en 1975 (15 millions aujourd'hui), soit 20% de plus. Et, selon Jefferys, la fonction principale de vente concerne à peu près 70% des employés dans le commerce de détail européen, alors que les autres sont engagés à l'entrepôt, à la manutention, à l'emballage, au marquage, au bureau, au service des achats, à l'administration, à la direction.

D'après les résultats du recensement fédéral des entreprises de 1955, la grandeur et la concentration des exploitations du commerce suisse ressort de la statistique suivante:

Entreprises commerciales

1 à 5 employés	87%
6 à 20 employés	11%
Plus de 20 employés	2%

En 1955 était déjà apparue une plus grande concentration qu'en 1939 et cette tendance s'accroîtra certainement encore jusqu'au prochain recensement:

	1939				
	Entreprises	Hommes	Personnes occupées		Par entreprise
			Femmes	Total	
Commerce de gros	10 661	34 023	8 052	42 075	3,95
Commerce de détail	54 295	57 503	65 119	122 622	2,26
Total	64 956	91 526	73 171	164 697	2,54

	1955				
	Entreprises	Hommes	Personnes occupées		Par entreprise
			Femmes	Total	
Commerce de gros	10 584	47 187	15 648	62 835	5,94
Commerce de détail	58 423	67 727	92 733	160 460	2,75
Total	69 007	114 914	108 381	223 295	3,24

Il ressort clairement de l'analyse ci-dessus:

- une *diminution de 1%* du nombre d'entreprises et une *augmentation de 50%* du nombre moyen de personnes occupées par entreprise dans le *commerce de gros*;
- un *accroissement de 8%* du nombre d'entreprises et une *augmentation de 22%* seulement du nombre moyen de personnes occupées par entreprise dans le *commerce de détail*;

En outre, constatation intéressante, en seize ans, le nombre de personnes occupées a beaucoup plus augmenté dans la classe féminine que dans la classe masculine, et cela tout particulièrement dans le *commerce de gros, où le personnel féminin a augmenté de 94%*:

	De 1939 à 1955		
	Hommes	Personnes occupées	
		Femmes	Total
Commerce de gros	+ 39%	+ 94%	+ 49%
Commerce de détail	+ 18%	+ 42%	+ 31%
Total	+ 26%	+ 48%	+ 36%

Et, selon les récentes déclarations de Dassel, la tendance de ces prochaines années sera certainement une diminution du commerce de détail en faveur de l'accroissement du nombre de personnes occupées dans le commerce de gros et de mi-gros.

2. *Changements dans les conditions du marché*

En Suisse, sur presque 6 millions d'habitants, 2,5 millions de personnes actives consacrent environ un tiers de leur budget (revenu national = 45 milliards) à des achats dans le commerce, c'est-à-dire dans les établissements de toute la chaîne commerciale de gros, de mi-gros et de détail, dont les exploitations, de structure très différente suivant les localités, sont les entreprises à succursales multiples, les grands magasins, les supermarchés, les coopératives de consommation, les moyennes et petites entreprises et les petits détaillants, ces derniers représentant plus de 80% des exploitations du commerce de détail (exploitations employant trois personnes).

Jeanneney rappelle que depuis 1950, alors que le chiffre d'affaires moyen annuel par établissement commercial était d'environ 150 000 francs suisses en Suède, de 135 000 fr. en Suisse, de 65 000 fr. en France, de 60 000 fr. en Italie, de 50 000 fr. en Belgique et aux Pays-Bas, partout les grands magasins et les supermarchés ont réussi à développer leur chiffre d'affaires plus que dans toutes les autres formes de commerce.

Mais si le progrès matériel a été important ces dernières années dans certains secteurs du commerce, *les possibilités non réalisées le sont encore davantage*. Selon une enquête organisée par les Editions du *Reader's Digest* en 1963, l'importance du marché potentiel par rapport à la population totale est très variable suivant les pays. Par exemple, 95% des ménages hollandais et seulement 67% des familles allemandes possèdent un aspirateur à poussière, la moyenne étant de 42% pour l'ensemble des pays du Marché commun; ou bien, 82% des ménages britanniques et seulement 41% des familles allemandes disposent d'un poste de télévision; ou encore, le rouge à lèvres est utilisé par 73% des Anglaises, 58% des Françaises, 38% des Allemandes, 25% des Italiennes. Quant à la consommation du beurre et de la margarine, en France 74% des ménagères emploient du beurre pour la cuisine et seulement 12% en Angleterre.

Les installations de distribution commerciale changent radicalement. En 1948, il n'y avait, en Europe, qu'un petit nombre de commerces d'alimentation à libre-service: il y en avait 60 000 au début de 1962, dont les trois quarts étaient nés pendant les quatre dernières années seulement. Cette mutation des méthodes de ventes dans le commerce n'a pas été identique dans tous les pays de la Communauté européenne: pendant la période de leur plus grand développement, le nombre des commerces d'alimentation à libre-service a

augmenté vingt-trois fois en Autriche, a doublé en Angleterre, mais n'a pas dépassé 25% en Suisse. Au début de 1962, il y avait en moyenne 17 000 consommateurs potentiels pour chacun de ces commerces en France, tandis qu'il n'y en avait que 3000 en Suisse et 2000 en Allemagne. Dans certains pays, notamment aux Etats-Unis, un plafonnement a déjà été atteint dans certains cas: par exemple, la société McKinsey & Company, à New York, a constaté en 1962, en liaison avec la General Foods Corporation, que par rapport à 1950 la croissance annuelle des ventes alimentaires avait ralenti de 10,2% à 4,1%, que le trop grand nombre de supermarchés avait fait baisser le nombre moyen de clients par supermarché de 9300 à 5700, que les salaires avaient augmenté de 5,8%, c'est-à-dire plus que les 2,2% de la productivité, et que les profits sur la valeur nette des chaînes de supermarchés étaient tombés de 14,4% à 11,3%.

3. *Nécessités et possibilités de rationalisation dans le commerce*

D'une manière générale, à mesure que leurs revenus augmentent, un nombre de plus en plus grand de *consommateurs quittent le centre des villes pour aller s'établir dans la périphérie* des cités. L'éparpillement des diverses exploitations commerciales et la mobilité du consommateur grâce à l'automobile sont en train de perturber les fondements de la structure traditionnelle du marché de détail. Les distributeurs commerciaux se voient dans l'obligation d'aller à la rencontre du consommateur en créant aussi à la périphérie des villes des centres de ravitaillement avec de vastes places de parcage pour les voitures. Cette évolution intensifie la concurrence entre les organisations de distribution, qui, conjointement avec les exigences croissantes de la clientèle, *diminue les marges de profit*, d'où la nécessité pour ces entreprises de commerce de *rechercher les moyens de réduire leurs frais de gestion*.

Il est notoire que toute exploitation industrielle ou commerciale désire augmenter ou du moins maintenir son taux de *rentabilité* (rapport monétaire entre le revenu final et le capital engagé), qu'il ne faut d'ailleurs *pas confondre avec le niveau de productivité* (rapport entre la quantité de richesses produites ou vendues et la quantité de ressources utilisées: capital, personnel, etc.). Or, pour y parvenir, et sans devoir réduire les marges entre les prix d'achat et les prix de revente, les distributeurs commerciaux doivent aussi, comme dans le secteur secondaire, tendre à accroître leur productivité du travail et des installations en *recourant autant que possible aux applications du progrès technique*. Certains secteurs, certes, de par leur nature et leur structure, sont allergiques au progrès technique: par exemple, depuis plus de cent ans, comme l'a souvent répété Fourastié, le progrès technique a été presque nul dans la

production des tapisseries d'art, des coupes de cheveux, du tilleul pour infusions ou des leçons d'orthographe données aux écoliers.

C'est d'ailleurs pour étudier les moyens de pallier les inconvénients qui résultent tant des nouveaux facteurs de concurrence que de la pénurie de main-d'œuvre et de la carence de la qualité du travail de certaines catégories de personnel dans le commerce de gros et de détail que s'est tenu à Rüschlikon, les 8 et 9 juillet 1964, un congrès international de théoriciens et de praticiens, lesquels ont fait le point des réalisations actuelles et des *possibilités futures de la mécanisation et de l'automatisation* dans la gestion et dans l'exploitation des entreprises commerciales de gros et de détail.

Il a été d'abord relevé notamment que la survie des moyennes et petites exploitations de commerce dépend de leur possibilité de s'organiser et de servir rationnellement la clientèle. On a aussi souligné que certains arguments opposés aujourd'hui tant par la clientèle que par le personnel à la mécanisation, voire à l'automatisation, ont déjà été avancés il y a quelques années contre l'introduction du libre-service.

Il est incontestable que de gros progrès pourront être atteints ces prochaines années dans ce domaine, ne serait-ce qu'au moyen d'appareils mécaniques de libre-service (dénommés à tort automates) placés à l'intérieur ou à l'extérieur des magasins. A ce propos, il a été mentionné qu'un tel type d'installations pouvant contenir deux cents articles différents de denrées alimentaires coûte 180 000 fr. suisses et permet de réaliser un chiffre d'affaires annuel de 300 000 francs. En revanche, en Allemagne, on a vu diminuer de 50% la vente des cigarettes au moyen de tels appareils, malgré l'élimination des vols qui étaient constatés auparavant dans la vente au rayon.

Il faut aussi souligner que, pour les petits comme pour les grands commerces, selon la branche et la forme de vente, la *mécanisation*, voire l'*automatisation*, sera possible pour le déplacement et la préparation des produits (tapis roulants, transporteur mécanique intérieur, etc.), pour leur tri, leur pesage, leur emballage, leur étiquetage et encore pour d'autres opérations aujourd'hui manuelles et irrationnelles. Il en sera de même pour la facturation, la comptabilisation et la remise de la monnaie au point de vente.

A un degré supérieur, celui de *l'automation proprement dite*, les entreprises commerciales qui reconnaissent la calculatrice électronique comme étant un appareil puissant d'administration et de gestion l'utilisent et en retirent des avantages énormes (financiers, d'exactitude, de temps) pour l'exécution des tâches administratives (commandes aux fournisseurs, surveillance des stocks, commandes des clients, facturation, comptabilisation, établissement des salaires, statistique des ventes, décomptes avec les filiales, etc.), pour la recherche d'informations prospectives et de contrôle, pour la solu-

tion de problèmes commerciaux et de gestion formulés en termes mathématiques (recherche opérationnelle).

Mais tout cela implique le *respect de certaines conditions minimums*, notamment une réorganisation du travail, une concentration des tâches, un débit minimum d'unités de vente et un niveau déterminé du chiffre d'affaires.

L'Union syndicale approuve les arrêtés fédéraux destinés à combattre la surchauffe économique

Par *Claude Roland*

Dans sa séance du 13 janvier, la Commission syndicale suisse s'est prononcée à une très forte majorité en faveur des deux arrêtés fédéraux soumis au vote du peuple le 28 février, dont l'objet est de tempérer les cadences de l'expansion et de freiner l'immigration excessive de main-d'œuvre étrangère.

Elle entendit d'abord des exposés du conseiller national Gallus Berger, président de la FOBB, sur les mesures conjoncturelles concernant la construction, dont nous publions l'essentiel dans ce numéro, puis de Waldemar Jucker, secrétaire de l'USS, sur le crédit, que nous reproduirons dans notre fascicule de février.

Comme toute œuvre démocratique, ces deux arrêtés fédéraux sont évidemment imparfaits puisqu'il s'agit d'un accord du gouvernement, des grandes associations économiques centrales, approuvé par des majorités substantielles au Parlement.

Malgré leurs imperfections, ces instruments législatifs ont déjà produit certains effets durant les quelques mois de cette nouvelle expérience de programmation sommaire. Ils ont permis de stopper l'afflux incontrôlé de capitaux étrangers qui stimulaient l'inflation, de freiner aussi la redoutable spéculation foncière qui fait l'objet d'une initiative populaire du Parti socialiste et de l'Union syndicale, à soumettre incessamment à l'agrément du souverain populaire. Ils ont également provoqué un abaissement des coûts de construction.

Les arrêtés sur le crédit et la construction sont des mesures complémentaires qui constituent un ensemble cohérent. Leur conjugaison peut seule permettre de résoudre de façon satisfaisante les problèmes du logement et de l'excès de pénétration étrangère. Ils sont d'autant plus appréciables que le Conseil fédéral a pris la sage décision d'accroître l'offre de capitaux pour stimuler le crédit hypothécaire, la construction des logements et permettre l'exécution de travaux publics urgents.