

Ce polycopié correspond au point 1 du I. consacré à l'analyse historique de l'entreprise.

### 1. La petite entreprise familiale, aux origines de la première révolution industrielle

Commençons par quelques éléments de contexte sur la première révolution industrielle.

La 1<sup>ère</sup> RI ne se limite pas :

- à une révolution dans le domaine de la production de biens manufacturés (la révolution n'est pas qu'industrielle, elle s'accompagne par exemple en France d'une révolution agricole)
- au développement du système usiner (*factory system*) même si c'est un élément essentiel de cette dernière car c'est ce qui la rend visible.

#### Celle qui a été la plus étudiée est la révolution industrielle anglaise au 18<sup>ème</sup> siècle

Elle repose sur de nombreux changements analysés par les historiens :

- Selon l'historienne économique britannique de Phyllis Deane, elle se caractérise par :
  - Le développement des techniques et l'extension du marché
  - La spécialisation sur le marché national et international
  - L'urbanisation et l'apparition des usines
  - La diffusion des biens manufacturés et l'accumulation du capital technique
  - La naissance de nouvelles classes sociales liées au capital au lieu de la terre.
- Peter Matias, également historien économique britannique, propose une analyse complémentaire :

Selon lui la RI anglaise se caractérise par des taux de croissance plus élevés accompagnés de changements structurels. Dans un environnement technique en mutation la croissance devient intensive par opposition à une croissance extensive qui se déroule sans changement technique. Le principal changement structurel est que la part de l'emploi et du produit agricoles diminue. Bien d'autres mutations peuvent être constatées, comme l'apparition d'une nouvelle stratification sociale, le rôle croissant des femmes, l'évolution de la famille ou la mise en place de diverses solutions d'assistance aux pauvres, si bien qu'on peut parler d'une révolution bien plus qu'industrielle.

Ces deux analyses sont complémentaires et cette complémentarité montre que la croissance économique, portée par un développement industriel qui repose sur l'accumulation du capital et du progrès technique, est causée par et s'accompagne d'autres mutations économiques (comme le progrès technique dans l'agriculture) et de mutations sociales (naissance de nouvelles classes sociales, phénomène d'urbanisation).

#### D'où vient cette première RI ?

Jusque dans les années 1960, les historiens spécialistes de l'histoire économique ont cherché une cause déterminante dans la RI, ce fut :

- La révolution agricole pour P. Bairoch
- Les innovations pour D. Landes
- La révolution démographique et le commerce extérieur P. Deane ou P. Mathias

Mais depuis le début des années 1970, l'idée d'un phénomène très progressif ayant des causes multiples est davantage défendue. Les travaux des historiens ont en effet montré :

- Une augmentation limitée de la production et de la productivité
- Un changement technologique très lent à se diffuser
- Un rôle plus réduit des entrepreneurs de l'industrie
- Des secteurs modernes restés longtemps marginaux
- Des niveaux de vie ouvriers pas affectés de changement avant 1830.

**Au-delà des débats sur son origine, cette 1<sup>ère</sup> RI va transformer l'entreprise au 19<sup>ème</sup> car elle va être la cause d'une distinction progressive entre l'entrepreneur et le capitaliste**

- **Dans un premier temps, les entreprises sont petites et familiales, particulièrement dans le textile**

L'entrepreneur capitaliste possède l'entreprise, propriété et direction se confondent, comme dans l'entreprise individuelle aujourd'hui. Cela avait été décrit par Turgot (1727-1781), économiste physiocrate, et homme politique. Ces entreprises ont besoin de peu de capitaux financiers, car il y a peu de capital technique (une seule pièce comme lieu de production, quelques machines) et peu d'économies d'échelle. Mais les profits sont élevés (rappel : le taux de profit est compris entre 20 et 30 % au 19<sup>ème</sup>) donc l'autofinancement est possible pour assurer le développement de l'entreprise.

Ces entrepreneurs capitalistes sont souvent des producteurs d'« indiennes » (tissus en coton peints) comme Christophe-Philippe Oberkampf qui installe une manufacture à Jouy-en-Josas en 1760 ou de machines (Samuel Crompton introduit par exemple la Mule Jenny en 1779, une machine à filer le coton). Ils développent leurs activités par autofinancement et trouvent aussi, si nécessaire, un financement additionnel auprès de leurs proches (famille, amis).

Mais il y a aussi quelques entreprises plus importantes qui ont pu se développer avec un capital financier familial. C'est en particulier le cas des « maîtres des forges » dans la sidérurgie dont l'activité nécessite des capitaux plus importants. Ces capitaux viennent essentiellement de fortunes familiales, accumulées par les nobles ou les bourgeois sous l'Ancien régime en France. On peut citer l'exemple de la famille Wendell (sidérurgie en Lorraine) : d'anciens nobles qui ont pu valoriser de grands domaines forestiers. En Allemagne, des familles de commerçants comme les Krupp ont également pu se lancer dans la production sidérurgique grâce à un capital préalablement accumulé important.

- **Dans un second temps, l'entrepreneur va se distinguer du capitaliste**

Ce changement va se faire de manière progressive. Il vient de la nécessité de mobiliser davantage de capitaux avec le développement de nouvelles activités reposant sur des investissements importants. Ces nouveaux besoins conduisent au développement de formes de sociétés qui permettent de distinguer le capitaliste (celui qui apporte des capitaux) de l'entrepreneur (celui qui combine les facteurs de production). Par exemple dans le domaine des activités minières et de la sidérurgie, les frères Schneider vont s'associer en 1836 avec la banque Seillière et Louis Boigues, le propriétaire des Forges de Fouchambault, pour créer Schneider Frères et compagnie, une société en commandite par actions, dont ils seront les cogérants.

C'est le développement d'unités de production de grande taille qui sera au cœur de la diffusion du *factory system*.

## 1.1. L'évolution des statuts juridiques

L'industrialisation française a lieu sur la période 1830-1914. Au début de la RI, la plupart des entreprises étaient petites et familiale, une caractéristique qui durera jusqu'en 1914. Beaucoup n'étaient pas des sociétés mais cette forme d'entreprise va se développer pour trois raisons :

- Le besoin d'associer plusieurs apporteurs de capitaux
- Le désir de répartir les risques
- Le désir de dissocier la vie de l'entreprise de celle de l'entrepreneur fondateur.

### En France, le code du commerce de 1807 prévoyait trois types de sociétés

- **Les sociétés en nom collectif**

La SNC constitue la forme majoritaire des sociétés créées : 77 % des actes de fondation déposés aux tribunaux de commerce entre 1840 et 1859, 83 % entre 1860 et 1879, 65 % entre 1890 et 1913. Elle était dominante dans le commerce mais également bien représentée dans l'industrie. Par exemple Louis Renault fonde avec ses deux frères la SNC Renault Frères en 1858.

Les SNC regroupaient des associés peu nombreux, égaux en droits et responsables sur tous leurs biens.

Trois raisons expliquent le succès de ce statut juridique :

1. La SNC était particulièrement appropriée quand le volume de capitaux nécessaires à l'activité pouvait être rassemblé par quelques individus.

2. Elle correspondait bien à deux besoins :

- Celui de l'association familiale :

Elles permettaient d'éviter la disparition de l'entreprise familiale lors du décès ou de la retraite du fondateur car les héritiers pouvaient être associés à la SNC

Elles permettaient aussi de consolider le capital de l'entreprise par des alliances matrimoniales.

- Celui de l'association de compétences différentes : les associés étaient souvent complémentaires, l'un apportait par exemple son savoir ou son activité, un autre ses locaux, ses capitaux, et encore un autre son réseau de relations. Par exemple s'associaient souvent la veuve d'un entrepreneur et son chef d'atelier.

3. La SNC pouvait grossir en se finançant par autofinancement. Autrement dit, bien qu'une SNC était en général de petite taille, ce statut n'était pas incompatible avec la grande taille. Par exemple dans le textile du Nord, la compagnie Parent-Schacken-Caillet a été fondée en SNC avec un capital de 4 millions.

- **Les sociétés en commandite**

Elles pouvaient prendre deux formes :

- La société de commandite simple qui permettait de distinguer deux types d'associés :

Le ou les commandités qui géraient l'entreprise et étaient entièrement responsables sur leurs biens

Les commanditaires, simples apporteurs de fonds, qui n'étaient responsables que sur leurs apports mais pouvaient s'engager à effectuer de nouveaux versements si l'état de la société le nécessitait.

La transformation d'une SNC en SCS permettait ainsi d'apporter des capitaux nouveaux en faisant appel à un réseau familial, professionnel ou local. Les commanditaires jouaient ainsi souvent un simple rôle d'assurance financière en cas de difficulté.

Entre 1850 et 1855 les SCS représentaient 16 % des fondations de sociétés, ce sera 18 % entre 1890 et 1910.

- La société en commandite par action qui permettait quant à elles de changer de commanditaires sans modifier l'acte de la société. Les titres que détenaient les commanditaires pouvaient en effet circuler et se négocier. Cette circulation était cependant en général limitée car le nominal des

actions était souvent très élevé. Ces sociétés réunissaient en général de gros commanditaires comme des banquiers, des négociants ou des industriels.

Si elles ne représentaient que 6 % des fondations de sociétés entre 1860 et 1865, leur importance économique était forte en raison de l'importance de leur capital social.

**C'est grâce aux SCA que s'est faite la première industrialisation**, cette forme convenant particulièrement aux grandes sociétés industrielles de la 1<sup>ère</sup> RI pour deux raisons :

1. Elles permettaient de réunir de gros montants de capitaux tout en sauvegardant le secret de la gestion de l'entreprise, ce qui leur permettait de bien s'adapter à un capitalisme encore largement familial. C'est entre autre pour cette raison que de nombreuses entreprises sidérurgiques adoptèrent cette forme. Ce fut par exemple le cas au Creusot où les frères Schneider étaient commandités par le banquier Sellière et le négociant Boigues (Schneider Frères et compagnie).

2. Elles étaient un substitut au statut de société anonyme qui était soumis à autorisation préalable, sur avis du Conseil d'État au terme d'une procédure longue et coûteuse, avant 1867. La SCA pouvait alors être une étape préalable à la transformation en SA. C'est la raison pour laquelle le nombre de SCA s'effondra lorsque la fondation d'une SA ne fut plus soumise à autorisation préalable : elles représentaient moins de 2 % des sociétés créées entre 1890 et 1913 ; dans les principales sociétés par actions recensées en 1903, figurent seulement 5 SCA : Schneider, Le Figaro, Le Printemps, La Banque du Nord et du Pas de Calais et la Banque Devilder et Cie.

### • Les sociétés anonymes

Les sociétés anonymes furent peu nombreuses au début de la création de ce statut juridique en raison de la nécessité de l'autorisation de création par le gouvernement. Entre 1807 et 1867, seules 651 SA furent autorisées. Exemples : Anzin et Aniche (deux compagnies minières du nord) ou Saint Gobain. Le gouvernement ne donnait l'autorisation de fonder une SA que lorsqu'il lui apparaissait que cette forme juridique était la seule possible du fait de l'ampleur des capitaux à réunir. C'était le cas pour les compagnies d'assurance, les compagnies de canaux puis ensuite pour les compagnies de chemin de fer.

Les compagnies industrielles étaient donc beaucoup moins nombreuses à prendre cette forme juridique, on les trouvait dans la sidérurgie, les mines et la construction mécanique.

Si la création d'entreprises *ex nihilo* en SA était rare, le gouvernement était plus favorable à accorder ce statut :

- à sociétés en commandite par action (exemple des mines de la Grande-Combe en 1855)
- pour réunir des sociétés préexistantes en SA (exemple des Hauts Fourneaux, Forges et Aciéries de la Marine et des Chemins de Fer en 1854).

En revanche il n'accorda à aucune banque ce statut avant les années 1850.

La loi de 1863 rendit la création d'une SA libre sous réserve d'un capital inférieur à 20 millions, la loi de 1867 établit une liberté totale de création d'une SA mais avec une réglementation précise de leur statut. Cet assouplissement de la législation permit le développement de ce statut. Les SA qui ne représentaient que 10 % des sociétés créées en 1880, en représenteront 12 % en 1890, 14 % dans les années 1900 et 17 % entre 1910 et 1913. Après 1867, les SA se développèrent dans différents secteurs :

- Elles se multiplièrent au sein des sociétés financières, dont beaucoup faisaient de la spéculation boursière et disparurent au moment du krach de 1882

- Le statut de SA fut adopté par presque toutes les entreprises sidérurgiques ou minières qui avaient besoin de drainer beaucoup de capitaux. Mais les autres industriels furent moins empressés de profiter de la libéralisation du statut de SA. Ainsi, ceux de l'industrie textile ne le firent pas de peur de perdre le contrôle souvent familial de l'entreprise, ce qui était en fait une crainte illusoire en raison de la dissémination de l'actionnariat face aux paquets d'actions détenus par les personnes qui contrôlaient l'entreprise.

- Les secteurs nés de la seconde industrialisation (automobile, chimie, pétrole, électricité) adoptèrent en masse le statut de SA.

Ainsi, au capitalisme familial du 19<sup>ème</sup> siècle, qui restait très vigoureux, se superposait un capitalisme plus anonyme auquel les assurances, les chemins de fer et les banques avaient ouvert la voie. D'ailleurs, certaines entreprises vont changer de statut avec le développement de leurs activités comme par exemple l'entreprise Kuhlmann, producteur de soude et d'acide sulfurique : elle est créée sous le statut de société en commandite simple en 1825, puis elle prend celui de société en commandite par action en 1854 avec l'extension de son activité aux engrais et colorants et adopte enfin le statut de SA en 1870.

### **L'évolution du statut juridique des entreprises en France est-elle spécifique ?**

Le mouvement de libéralisation des SA est plus précoce en Grande-Bretagne où l'autorisation parlementaire pour fonder une SA (*Bubble Act* adopté en 1720) est abrogée en 1825 et la responsabilité totale des actionnaires est supprimée en 1856.

Le mouvement de libéralisation du statut de société de capitaux est en revanche un peu plus tardif en Allemagne où il date de 1871 c'est-à-dire de la proclamation de l'empire allemand.

Plus généralement il y a chez les *early starter* une domination de la forme SNC et peu de SA. Les SA sont en revanche plus développées en Allemagne, *via* les prises de participation des banques, car les besoins de capitaux sont plus importants. C'est l'embryon de ce que l'on appellera le « capitalisme rhénan » par opposition au « capitalisme anglo-saxon » (Michel Albert, *Capitalisme contre capitalisme*, 1991).

Le statut de SARL apparaît quant à lui d'abord au Grande-Bretagne en 1855, puis en Allemagne en 1892 (*Gesellschaft mit Beschränkter Haftung*, GmbH), et enfin en France après la récupération de l'Alsace-Lorraine en 1925. C'est un statut intermédiaire entre la société de personne et la société de de capitaux (anonyme) : la responsabilité est limitée aux apports mais il n'y a pas de cession libre des parts.

## **1.2. La naissance du *factory system***

### **Trois formes d'entreprises industrielles existent avant la RI**

Au 18<sup>ème</sup> siècle, la production de biens industriels se faisait de trois manières différentes.

- **La production artisanale, destinée au marché local (artisanat indépendant)**

Il s'agit des professions exerçant dans le cadre traditionnel des métiers et des corporations (cordonniers ou forgerons par exemple). Ce système s'est consolidé depuis le Moyen-Âge et est caractérisé par la rigidité de l'offre : l'embauche est réglementée par chaque confrérie professionnelle et le progrès technique très limité ; en revanche la qualification peut être élevée et il y a une très faible concentration (les unités de production sont de petite taille).

Avec l'artisanat rural, des formes de pré-industrialisation existent sous cette forme et sont fondées sur les sources d'énergie traditionnelles : moulin à eau et forges au charbon de bois. Du fait de la localisation des sources d'énergie, ces premières industries sont souvent à la campagne.

- **Les manufactures**

À l'inverse de la production artisanale, la production des manufactures, qui se développent depuis le 17<sup>ème</sup> siècle, est caractérisée par la concentration des travailleurs dans un lieu unique, afin de produire un même bien.

Il faut cependant la distinguer de la fabrique moderne, pour reprendre la terminologie de Marx c'est-à-dire de ce qu'on appellera le *factory system* ou système usinier et qui renvoie à ce que décrivait A. Smith avec la manufacture d'épingle. En effet, la manufacture n'implique pas le recours au machinisme, pas plus que la hausse de la division du travail : elle n'entraîne pas de gains substantiels de productivité. Marx donne l'exemple de la manufacture de carrosse où chacun conserve son « métier ». Pour caractériser la production dans les manufactures il faut bien avoir en

tête le fait que le travail manuel y nécessite un savoir faire particulier (l'ouvrier reste maître de l'organisation de son travail) et la production repose sur des sources d'énergie traditionnelles. Ce sont ces éléments qui permettent de distinguer les manufactures du *factory system*.

On peut retenir l'idée que la manufacture s'impose surtout pour les biens où la concentration est un avantage ou même une nécessité liée aux types de biens produits (cas des arsenaux militaires par exemple). Elles peuvent être d'État (tapisseries des Gobelins, glaces de Saint-Gobain, arsenaux) ou royales c'est-à-dire créées par un entrepreneur privé avec un monopole accordé selon privilège royal (la manufacture royale de porcelaine de Sèvres est ainsi créée en 1740).

La manufacture s'est particulièrement développée en France du fait du volontarisme de l'État, pour contrer le commerce colonial dominé par l'Espagne et le Portugal et éviter les dépenses d'importation. Colbert en fait un véritable système néo-mercantiliste, mais les manufactures étaient déjà développées sous Henri IV.

- **La proto-industrie (*domestic system*) ou encore système des industries rurales (ou *cottage industry*)**

Ce troisième mode de production est dispersé, s'effectue dans un cadre familial et généralement sous la férule d'un maître d'œuvre, marchand-entrepreneur.

Ce système original a été analysé par l'historien F. Mendels en 1972 (« La proto-industrialisation, première phase de l'industrialisation », *Journal of Economic History*). On lui doit la notion, ainsi que les précisions sur le *putting-out system* (ou *Verlag system*) qui la caractérise. L'étude de Mendels porte sur la région des Flandres, où l'on note un véritable développement de l'industrie rurale au 18<sup>ème</sup> siècle (y compris en termes de population puisque la part de la population urbaine diminue). Ainsi, les Flandres comptent alors 100 000 fileuses à la campagne. En France, il y a 70 000 dentellières dans le Velay.

La proto-industrie suppose des relations d'échange entre les lieux de fabrication disséminés à la campagne et un centre urbain, qui polarise les échanges. C'est le *putting out system* (ou *Verlag system*) qui l'assure : un marchand-entrepreneur livre la matière première aux ouvriers ruraux qui la transforment (ils sont payés à la pièce) et il vient ensuite récupérer le travail fini qu'il vend. Les investissements en capital fixe sont à la charge des ouvriers ruraux. La différence avec la production artisanale est que dans ce type de production les artisans sont indépendants, et vendent leur production eux-mêmes. Le *putting out system* est surtout adapté (et adopté par) aux industries textiles.

Trois éléments caractérisent la proto-industrie :

- La vente des biens produits se fait à l'extérieur de la région de fabrication, y compris à l'international
- Elle repose sur une imbrication entre artisanat rural, urbain voire les manufactures
- Elle est réalisée en complémentarité avec une agriculture commercialisant ses produits (pour nourrir la population urbaine et la filière industrielle). Elle repose donc sur une relation entre villes et campagnes.

### **Comment expliquer le développement de la proto-industrie avant la révolution industrielle ?**

Cinq raisons peuvent être évoquées :

1. Un facteur déterminant : au 18<sup>ème</sup> siècle dans les industries comme le textile, c'est le coût des matières premières qui fait l'essentiel des frais, plus que les investissements en capital fixe (exemple : dans l'industrie lainière au début du 18<sup>ème</sup> siècle, le coût de la laine représente entre 40 et 50 % du coût de production). Donc la filière est dominée par celui qui contrôle l'achat de la matière première. En revanche les investissements en capital fixe sont peu importants (en raison de la faiblesse du progrès technique).

2. Ces industries d'exportation supposent également d'avoir les moyens d'organiser la commercialisation des produits : là aussi, le marchand est en position de force pour organiser la vente.

3. La hausse de la demande de produits transformés supposait de mobiliser rapidement des travailleurs, or le *putting out system* peut s'étendre très vite et à faible coût, grâce notamment au travail des femmes et des enfants.

4. Ce système permettait d'échapper au contrôle des corporations et donc à la rigidité de l'offre qui en découlait.

5. Il représente un salaire d'appoint pour les familles rurales. Il faut souligner l'importance de la paupérisation d'une partie de la paysannerie au 18<sup>ème</sup> siècle comme facteur de proto-industrialisation : la pression démographique parallèlement au phénomène des enclosures pousse à chercher des compléments de revenus.

### **Du *putting out* au *factory system* : dans quelle mesure la proto-industrie prépare-t-elle l'usine industrielle ?**

Cette question permet d'illustrer le fait que la 1<sup>ère</sup> RI ne constitue pas une rupture radicale dans l'histoire des modes de production industriels : si l'usine, c'est-à-dire le *factory system*, a pu se développer au cours de la RI c'est parce que la proto-industrie a servi de transition entre la production artisanale dans le cadre d'unités de production de petite taille (artisanat indépendant) ou de plus grande taille (manufactures).

#### **• F. Mendels pense que la proto-industrie a favorisé l'industrialisation pour 5 raisons**

1. Elle permet de mieux utiliser le temps de travail dans le monde rural en raison d'une complémentarité entre le temps de travail agricole (saisonnier) et le travail proto-industriel. La rationalisation du travail agricole va alors permettre de dégager des ressources en main d'œuvre qui pourront aller ensuite travailler dans les usines. On peut noter aussi que le travail proto-industriel favorise la progression des revenus, donc la croissance démographique.

2. Elle favorise le développement des marchés et des relations commerciales par le développement d'un commerce extérieur à la région de production. En d'autres termes, elle permet la création de marchés pour les produits industriels.

3. Elle entraîne la formation progressive d'une classe d'entrepreneurs, qui ont accumulé des capitaux souvent utilisés par la suite pour investir dans les premières usines.

4. Elle favorise la transition vers la nouvelle organisation du travail dans les fabriques pour deux raisons :

- Les femmes et les enfants sont habitués à travailler

- La rémunération à la pièce préfigure les relations de « quasi sous-traitance » avec les ouvriers dans les premières usines du *factory system*, traités comme de petits producteurs indépendants à qui l'on fera payer le chauffage ou l'éclairage. Voir par exemple le système longtemps répandu dans les usines au 19<sup>ème</sup> siècle du « tâcheron », un contre-maître indépendant qui embauche des ouvriers pour réaliser une tâche.

La proto-industrie met ainsi à mal l'organisation des corporations ce qui va permettre l'émergence et le développement d'un autre mode de production de biens manufacturés.

5. Le travail proto-industriel et la commercialisation croissante de la production agricole sont liés :

- D'un côté, la proto-industrialisation contribue à développer les marchés de produits agricoles car la demande de produits alimentaires est alors croissante (en raison de la croissance démographique que la diffusion de la proto-industrie permet)

- De l'autre, le travail proto-industriel ne peut s'étendre que s'il existe des marchés pour les produits alimentaires.

L'idée à retenir est que la proto-industrialisation constituerait en quelque sorte le chaînon manquant entre les sociétés dites traditionnelles et l'industrie moderne.

#### **• Mais cette analyse du lien entre proto-industrie et industrie nécessite d'être nuancée**

Ainsi dans certains pays ou certaines régions on observe bien une cohérence des cartes de la proto-industrie et de l'industrie : c'est le cas en Angleterre notamment dans le Lancashire, les Midlands

occidentaux, le Yorkshire et le Trent. C'est aussi le cas en Flandres. Mais cette cohérence des cartes n'est pas observée partout : en France, les régions proto-industrielles ne sont guère celles où l'industrie se développe au 19<sup>ème</sup> siècle (on observe ainsi une baisse de la production de produits manufacturés dans le Perche, la Bretagne, le Languedoc et le Calvados).

### **Le développement du *factory system* pendant la 1<sup>ère</sup> RI**

On associe intuitivement la 1<sup>ère</sup> RI et la création d'organisations productives nouvelles, le modèle de la fabrique où règne la division du travail, décrite de Smith à Marx. Quelles sont les caractéristiques de cette nouvelle organisation, et quelle est son importance relative ?

#### **• Les caractéristiques du système usinier**

P. Mantoux parle de la « grande industrie » pour désigner le système usinier, par opposition à la proto-industrie d'une part, et à l'industrie artisanale d'autre part. Il s'agit de regrouper un grand nombre de travailleurs dans un même lieu afin de mettre en œuvre différents éléments :

- La concentration et le contrôle des travailleurs
- La division du travail
- Une taille et un volume de production plus importants
- La mécanisation (machinisme)
- Le recours à une source d'énergie nouvelle (au départ la vapeur).
- Un contrôle des inputs plutôt que de l'output : au lieu du paiement à la pièce comme dans

le *domestic system*, le paiement se fait à l'heure ou à la journée car il y a un contrôle du temps de travail des travailleurs et des consommations intermédiaires

- Une séparation entre unité de production et unité de consommation alors qu'auparavant le foyer réunissait les deux, il y a donc un changement radical dans les modes de vie

L'usine va ainsi devenir au cours du 19<sup>ème</sup> siècle la forme par excellence d'organisation productive de la RI.

Attention, pour rappel, les unités productives de grande taille ne sont pas une nouveauté puisqu'elles existent déjà sous forme de manufactures au début du 18<sup>ème</sup> siècle, dans certains secteurs comme les verreries, les chantiers navals, mais aussi dans le textile. En France, on peut donner l'exemple emblématique d'Oberkampf et sa fabrique de tissu imprimé de Jouy-en-Josas qui compte jusqu'à 900 ouvriers en 1780 et s'étend en 1791 sur 111 mètres de long et 4 étages. Cette usine est la plus grande en France pour imprimer le coton, cette concentration de la production en un lieu a permis la protection des innovations (teinte et motifs). Cet exemple montre que la grande industrie peut se développer sans véritable mécanisation, et en laissant encore une large place aux gens de métier.

Cet exemple permet aussi de nuancer la rupture entre la grande industrie et les anciens systèmes d'organisation de la production : d'une certaine façon l'usine a précédé la mécanisation et l'a facilitée, du fait de ses avantages organisationnels, et non pour des raisons uniquement « technologiques ». Ainsi pour Patrick Verley, il ne faut pas se fier à l'image de l'usine du 20<sup>ème</sup> siècle, et bien noter que la concentration permet de contrôler le travailleur, de lui imposer des horaires, un temps de travail, une discipline bref de nouveaux comportements qui ne seront vraiment acquis qu'avec la seconde RI.

Il faut enfin noter que la distinction entre atelier, petite ou moyenne entreprise et usine était encore une question de degré au 19<sup>ème</sup> siècle. Il y a peu de très grandes usines, même si elles sont impressionnantes (comme celles du Creusot dans la sidérurgie ou de Motte et Bossut dans le textile).



- **Les avantages du factory system**

Tous les éléments évoqués précédemment (machinisme, division du travail, contrôle des travailleurs, augmentation du volume de la production,...) procurent trois avantages économiques qui permettent de réduire le coût unitaire de production :

1. Des gains de productivité
2. Des économies d'échelle. D'ailleurs l'augmentation du volume de production qui permet ces économies d'échelle va permettre une standardisation progressive de la production qui renforcera le phénomène d'économie d'échelle
3. La diminution du coût salarial unitaire grâce à la réduction du pouvoir des gens de métier : avec la mécanisation et la division du travail, il y a une déqualification et une perte de contrôle des ouvriers qualifiés sur le contenu de leur travail, le travail peut alors être réalisé par n'importe qui, ce qui permet le développement du travail des femmes et des enfants. D'ailleurs l'expression anglaise des *satanic mills* (les fabriques du diable) fait référence aux conditions de travail très pénibles dans ces usines

Avec le système usinier, on passe des ouvriers de métier dans les manufactures à des ouvriers sans qualification qui préfigurent les ouvriers spécialisés dont Taylor théoriserait l'organisation du travail.

- **La création de la grande industrie suppose de rassembler des capitaux financiers qui dépassent dans certains secteurs la fortune d'un seul homme**

Rostow a montré que les taux d'investissement vont doubler au moment de la RI. Plusieurs solutions s'offrent alors :

- Des formes d'association entre personnes (*cf* partie précédente sur l'évolution des statuts juridiques des entreprises)
- L'utilisation de fortunes accumulées précédemment (les fortunes foncières notamment)
- Le recours au financement externe. Il faut rappeler que les banques vont se développer avec l'industrialisation. C'est cependant le chemin de fer qui jouera un rôle décisif, et non la première vague d'industrialisation. Au moment de la 1<sup>ère</sup> RI, les banques servent beaucoup plus au crédit commercial (escompte) qu'à l'investissement industriel, d'où la prépondérance de l'autofinancement dans le développement industriel, notamment en France.

- **En conclusion, il faut retenir que la grande industrie est un phénomène spectaculaire mais limité**

Le système usinier s'est assez vite imposée dans les industries de production en continu (charbon, sidérurgie, filature de textile, verrerie) mais il fut beaucoup plus lent à s'imposer dans les activités de production en série, où le développement de la grande industrie date de la 2<sup>ème</sup> RI. Il faut insister sur cet étagement et cette différenciation des activités.

Quelques données qui attestent de ce lent développement :

- En Angleterre en 1841, seulement 19 % des ouvriers travaillent dans des industries mécanisées
- En France, le mouvement de concentration et le recul de la petite entreprise et du travail à domicile est très lent :

On compte encore plusieurs milliers « d'ouvriers en chambre » dans la confection à Lille en 1900 : la découpe est faite à l'usine, et la confection à domicile.

En 1906, encore 24 % de la population active industrielle est composée de travailleurs isolés (travailleurs à domicile, petits patrons), et on compte en moyenne 1 patron pour 4,3 ouvriers.

La concentration industrielle est aussi plus élevée en Angleterre qu'en France pour différentes raisons :

- Le délitement de la proto-industrie est beaucoup plus rapide en Angleterre, de même que l'extension des régions industrielles près des ports ou des bassins miniers (celui de Manchester, Sheffield ou Newcastle)

- Les sources d'énergie nouvelles (la vapeur) se diffusent plus lentement en France : l'énergie hydraulique représente encore les deux tiers de la puissance industrielle en 1860.

Ainsi, l'usine reste exceptionnelle dans la première révolution industrielle française : le système proto-industriel n'est pas remplacé mais cohabite longtemps avec l'usine, ce qui explique la spécificité du monde ouvrier français qui est très hétérogène au moment de la RI (cf chapitre précédent).

En fait, le *factory system* ne s'est généralisé qu'à la fin du 19<sup>ème</sup> en France, au moment où :

- Les grandes entreprises sont placées dans un environnement institutionnel favorable (libéralisation du statut de SA par exemple)

- Les marchés se sont largement ouverts, notamment les marchés agricoles et ceux de produits industriels

- Des techniques nouvelles favorisent les économies d'échelle car elles ont des coûts fixes énormes (chimie, pétrole)

- Le *factory system* peut s'étendre à l'ensemble des activités, sous l'impulsion de managers qui développent de nouvelles approches de la firme (Taylor dans les années 1880 par exemple). On est alors passé progressivement à une nouvelle forme de capitalisme : le capitalisme managérial.

### 1.3. Le paternalisme pour fidéliser la main d'œuvre et répondre à la question sociale que pose le développement industriel

#### Définition du paternalisme industriel

« expression utilisée dans le monde de l'industrie à la fin du 19<sup>ème</sup> siècle et au début du 20<sup>ème</sup> siècle pour désigner le fait que le patron d'une usine se comportait avec ses ouvriers comme un père avec ses enfants. Il ne faut pas se laisser piéger par cette expression. En réalité, le paternalisme industriel avait pour objectif de contrôler la vie des ouvriers dans l'usine mais aussi en dehors de l'usine (les logements des ouvriers sont ainsi construits par le patron). Les quelques avantages qu'obtenaient les ouvriers grâce à ce système (faible loyer, prise en charge éventuelle des frais médicaux, etc.) permettaient en réalité aux patrons d'attirer de la main-d'œuvre lorsque celle-ci venait à manquer et de la soumettre à leur autorité. Les patrons pensaient aussi limiter le turn-over très fort de la main-d'œuvre. Enfin, grâce au paternalisme industriel, certains patrons espéraient gêner d'autres patrons en les privant de main-d'œuvre. »

Source : le web pédagogique (<https://lewebpedagogique.com/prof84700/paternalisme-industriel/>)

#### Deux documents pour présenter les principes du paternalisme

- **Document 1 : « Au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle le paternalisme industriel - Retour sur les premiers pas de l'industrie « à la papa » »**

Article de Raymond Bizot paru dans le journal *La Marseillaise* le 27 octobre 2015.

Les premiers ouvriers viennent de l'agriculture et sont souvent ouvriers-paysans. Puis, les industries se spécialisent, demandant une main d'œuvre toujours plus nombreuse et de plus en plus qualifiée.

Pour le patronat, le problème est d'attirer des ouvriers et de fidéliser la main d'œuvre qui a été formée.

Au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, une partie du patronat s'aperçoit de la misère ouvrière et développe une politique sociale. Au départ de cette prise de conscience, il y a l'impact du rapport Villermé - qui sera à l'origine des premières lois sur le travail des enfants - et le tableau très noir dressé par l'armée sur la santé des conscrits issus du monde ouvrier. En outre, les barricades de 1848 vont effrayer la bourgeoisie.

Les ouvriers ne mangent pas à leur faim et vivent dans des taudis. Face à ces conditions de vie, des patrons redoutent la montée des idées socialistes et les révoltes. Ils craignent également des lois sociales de la part de l'Etat.

Pour eux, il est impératif de supprimer une des principales causes de révolte en fournissant des logements.

La première solution trouvée est de construire de véritables casernes - de grands bâtiments peu fonctionnels - qui seront abandonnées dès 1845, comme « foyer d'immoralité, de rébellion et de criminalité ».

Dans les années 1860 apparaissent les quartiers de petites maisons identiques et juxtaposées - les corons - et les cités formant de longs bâtiments parallèles.

Le logement est considéré comme une récompense pour la qualité du travail fourni, il est attribué après une enquête morale.

Dans ce système paternaliste, l'ouvrier devient dépendant de l'entreprise. On estime moralement souhaitable qu'une personne décide à la place d'une autre, pour son bien. Le patron est censé se conduire comme un père pour ses employés. C'est un système prévu pour infantiliser les subordonnés.

À la répression systématique, on préfère un modèle qui légitime un rapport de force. Il s'agit d'un « patron éclairé », humain, un véritable père pour ses ouvriers. On dira qu'il assume ses « devoirs de père » envers « ses enfants salariés » qui lui doivent obéissance.

Dans ce système de dépendance qui combine assistance et soumission, le patron doit, par-dessus tout, développer le sens moral grâce à la religion.

Le système qui se développe dans l'industrie et les mines assure lutter contre l'inconduite de la classe ouvrière et la ramener vers la religion. Le patron, qui accorde des avantages, s'octroie un droit de regard sur la vie privée de ses salariés. Ainsi regroupés, ils sont facilement surveillés.

Le discours religieux est permanent. Le patron prêche la morale, le besoin de discipline, l'amour du travail bien fait, l'obéissance...

La pratique de la religion catholique est quasiment obligatoire et les ouvriers sont incités à la pratiquer. On sait qu'au Creusot, Madame Schneider offrait 100 kg de pommes de terre, la moitié d'un porc et la somme de 100 F à chaque ouvrier qui se convertissait à la religion catholique.

L'entreprise paternaliste assure une large emprise sur ses ouvriers et leurs familles. Tout lui appartient : l'usine ou la mine, les logements, les commerces, le lavoir, l'école, l'hôpital, l'église...

Les loisirs également dépendent de l'entreprise : le sport, la musique, la salle des fêtes, la bibliothèque... Les spectacles qui sont donnés, les livres accessibles... tout est choisi en fonction de l'idéologie dominante.

Il existe une caisse de prévoyance qui règle les dépenses médicales et pharmaceutiques, grâce à un prélèvement sur les salaires. Des indemnités sont accordées pour les journées non travaillées pour maladie ou invalidité. Ces indemnités - le tiers du salaire au maximum - peuvent être améliorées par le bureau de Bienfaisance. Mais, ces aides sont attribuées en fonction de la bonne conduite du malade.

Dans certains cas, comme au Creusot, une retraite, peu importante, est octroyée aux anciens, s'ils sont de nationalité française.

Pour augmenter la dépendance, un système de crédit a été mis au point dans les commerces. Les sommes dues sont directement retenues sur les salaires.

Les ouvriers doivent être fiers de leur entreprise. On les encadre en offrant des satisfactions : médailles, diplômes, primes et, pour un nombre très limité, la possibilité d'accéder à un statut supérieur.

On tente de créer une émulation en organisant des concours : l'appartement le mieux tenu, la maison la plus fleurie, le plus beau jardin...

Les différents aspects de la vie de chacun n'échappent pas au patron qui, en outre, est généralement le maire et souvent le député. Tout est encadré, contrôlé par l'entreprise : la crèche, l'école, le centre d'apprentissage, le travail, les loisirs... de la naissance à la mort.

Le paternalisme s'est développé dans les grandes entreprises textiles ou métallurgiques et les mines. Le complexe industriel Schneider du Creusot - qui comprend des mines de charbon et de minerai de fer, un centre sidérurgique et des ateliers de mécaniques - avec ses 10 000 ouvriers dans les années 1860, est sans doute l'exemple le plus achevé.

Dans notre région, on retrouve les mines de la Grand-Combe et l'usine Solvay à Salin-de-Giraud.

Dans ce système, la carotte dissimule à peine le bâton. En cas de conflit, l'armée occupe le site et emprisonne les « meneurs ». Lorsqu'un ouvrier est repéré comme « meneur », toute sa famille, même éloignée, perd son emploi et son logement.

En cas de grève, tout le personnel peut être mis en demeure de quitter les lieux. C'est ce qui s'est passé en Camargue, à Salin-de-Giraud, en mars 1906. Au bout d'un mois et demi de grève pour les salaires, la journée de travail et les loyers, les 1 200 à 1 300 habitants de la cité Solvay perdent leur travail et leur logis et, munis d'un bon de transport, ils sont conduits sous escorte militaire à la gare.

- **Document 2 : Naissance et principes du paternalisme**

Une présentation du site [forces-humaines.com](http://forces-humaines.com)

Jusqu'au XIX<sup>e</sup> siècle, la stratégie du bâton prévalait dans les manufactures et fabriques. Mais la violence a ses limites. Elle peut forcer l'obéissance mais ne parvient jamais à la faire accepter. Elle ne suffit par conséquent pas pour moraliser la classe ouvrière. L'enjeu est alors d'endoctriner la classe ouvrière avec les valeurs capitalistes. Il s'agit de légitimer le rapport salarial, et par là de faire obéir la classe ouvrière. Le rôle du paternalisme est de répondre aux problèmes rencontrés en prenant en charge l'ouvrier. Le paternalisme est défini comme le caractère familial des relations entre employeurs et employés. Le patron assume l'autorité et les devoirs d'un père à l'égard de ses « enfants salariés ». Il est responsable de leur bien-être en contrepartie de quoi ils lui doivent respect et obéissance. « Le patron doit être un père à qui Dieu impose l'obligation de remplir les devoirs de la paternité autant au point de vue spirituel que matériel. »

Plusieurs entreprises comme celle du Creusot au XIX<sup>e</sup> siècle et XX<sup>e</sup> siècle ont développé un management paternaliste, qui - fréquemment - pouvait apporter aux ouvriers un certain nombre d'avantages sociaux que la société ne pouvait pas encore leur apporter de manière généralisée comme l'éducation, le logement, les soins médicaux...

L'idée qui prévalait alors - pour certains patrons éclairés, chrétiens ou libéraux - était l'idée de prendre soins de « leurs » ouvriers afin qu'ils soient contents - ou alors fiers - de leur entreprise, productifs au travail et fidèles à l'employeur qui situait fréquemment son action économique dans un modèle de l'« emploi à vie pour ses ouvriers ». C'est-à-dire que les pauvres ou d'une façon plus générale les classes populaires ont besoin d'être encadrés, orientés, moralisés pour pouvoir accéder peut-être au statut envié des classes moyennes ou privilégié de classes dirigeantes.

L'une des manières de procéder a été de remettre des décorations aux travailleurs méritants ou d'organiser des concours, tels des concours d'ordre et de propreté domestique.

Ce patronat a en particulier mis sur pied des œuvres ouvrières conçues pour contrôler les ouvriers, et les encadrer ainsi qu'à tenter de les emmener progressivement à un mode ainsi qu'à une hygiène de vie salvateurs, en rentrant par conséquent dans un dispositif de production.

À la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, pour les libéraux en Belgique, l'enseignement et la culture sont les principaux moyens de le perfectionnement de la situation sociale. Les catholiques répondent par d'importants efforts en faveur de la « bonne presse » et le choix de « bons livres ».

## Les objectifs du paternalisme industriel

Le paternalisme sert à lutter contre l'inadaptation de la main-d'œuvre. Cette inadaptation est spécifique : elle concerne une concurrence féroce pour attirer les ouvriers : des avantages sont offerts. Le turn-over est récurrent au XIX<sup>e</sup> siècle et coïncide avec la mise en place du paternalisme. En France, le turn-over dépasse fréquemment le dixième de l'effectif quotidien d'une entreprise, ce qui pose de graves problèmes de gestion : les ingénieurs ne peuvent établir de prévisions sérieuses de leurs activités. À la fin des années 1830, l'exploitation des travailleurs était particulièrement forte. Cette prise de conscience s'est faite à travers trois rapports : ceux des préfets des départements les plus industrialisés, celui que l'armée a envoyé en 1840 ainsi qu'à travers le rapport de Villermé. Finalement, l'objectif du paternalisme est de légitimer le rapport salarial. La stratégie du bâton et l'arsenal juridique ayant apporté des résultats mitigés, les patrons ont dû changer de méthodes.

## Les modes opératoires du paternalisme

Les comportements dysfonctionnels sont réprimés par un dispositif de sanctions négatives ou d'entraves aux libertés individuelles. Les règlements sont stricts, les devoirs et obligations sont multiples pour les travailleurs. Les règlements étaient en fait une suite d'interdictions en tout genre. La répression n'est qu'une facette du contrôle des ouvriers. Cette méthode est assez peu efficace. Elle crée des tensions et entraîne le rejet des travailleurs du travail en usine et du capitalisme. Qui plus est, sa mise en œuvre coûte cher. Le paternalisme abandonne par conséquent la bâton au profit de la carotte : les politiques paternalistes consistent à privilégier les sanctions positives en récompensant les conduites valorisées par les employeurs plutôt que la punition. L'investissement dans les politiques paternalistes sert à réaliser des économies sur les coûts de recrutement, de diminuer le turn-over et l'absentéisme et enfin de diminuer le nombre des conflits. L'efficacité du paternalisme est un avantage incontestable pour les ouvriers. Pour attirer la main-d'œuvre, l'emploi industriel doit être désirable : l'entreprise se devait par conséquent de se différencier de ses concurrents en offrant « quelque chose en plus ». Fixer la main-d'œuvre est indispensable. Pour cela, le départ de l'ouvrier lui était rendu coûteux par l'offre d'avantages suffisants pour que le coût d'opportunité de son départ soit dissuasif. L'entreprise paternaliste pénètre l'ensemble des aspects de la vie privée de ses ouvriers : logement, consommation, éducation, protection sociale, loisir... Le contrôle est total. Le travailleur dépend de l'entreprise dans l'ensemble des domaines de sa vie quotidienne. Jœuf, où se trouve la plus grosse usine de la compagnie Wendel, donne une idée du contrôle d'une entreprise sur la vie sociale : « Tout dans cette localité appartient à la société. Non seulement l'entreprise et l'usine, mais également les maisons, la salle des fêtes, l'hôpital, la coopérative. La gare ne pourrait s'agrandir que sur les terrains d'alentour appartenant à la Compagnie. L'église a été construite sur un terrain appartenant à la Compagnie. De nombreuses routes desservant la commune sont des voies privées appartenant à la Compagnie. Le commissaire de police loge dans une maison appartenant à Wendel. Le maire est un employé de l'usine. »

Le paternalisme industriel visait un contrôle total ; il complétait hors de l'usine la discipline industrielle. Selon Perrot, le paternalisme suppose le soutien des employés à ce mode de gestion : « il ne peut y avoir de paternalisme sans consentement. » La relation entre le patron et le travailleur est telle une relation père/fils. Le patron se donne comme père à travers l'existence d'une autorité de père dont l'unique souci est le « bien commun ». Il est aussi mère par son souci de bien-être matériel et moral qui le conduit à mettre à la disposition des ouvriers logements, écoles, lieux de loisir... Goff analyse le paternalisme comme « le silence et la parole » ; il permettrait : d'intégrer la vie hors usine du travailleur dans un espace privé, identifié à l'entrepreneur et positionné sous son contrôle, de trouver le moyen de faire consentir les ouvriers à l'autorité du patron, d'introduire un rapport de type affectif entre patron et travailleur : « à quoi bon des règles précises puisque on s'aime ? ». Les rapports entre direction et ouvriers s'individualisent.

Plus la privation d'un avantage représente une gêne et plus il est efficace comme instrument de contrôle. Loger les salariés les pousse à rester dans la compagnie sans quoi ils perdent leur toit. Ainsi, les casernes, cités ouvrières ou minières en France, « company towns » américaines, appartenant au capitaliste, lui permettaient de prolonger son contrôle sur la vie ouvrière hors de l'enceinte des fabriques. Par une politique de faibles loyers, les capitalistes rendent efficace la politique de moralisation et de discipline. Ainsi, les ouvriers se amènent mieux et sont plus présents. L'employé doit alors se soumettre aux normes sans quoi il perd logement et jardin bon marché. Cette politique de logement s'implante dans l'ensemble des régions industrielles (ex : textile mulhousien, région lyonnaise : 38 établissements et 65 000 ouvriers). L'entreprise incitait aussi ses ouvriers à accéder à la propriété, en développant « la passion de la propriété ». L'épargne est encouragée, pour faire face à « l'imprévoyance » ainsi qu'à « l'inconduite ». La ville-usine est la base du développement d'une foule d'institutions qui encadraient l'ensemble des comportements de la vie quotidienne des ouvriers. La totalité de la reproduction de la force de travail est prise en charge par le patronat : logement, consommation ouvrière (économats, coopératives, boulangeries, lavoirs, restaurants, avec un dispositif de crédit qui se déduit du salaire), loisirs (équipements, sportifs, musique...), formation (générales ou professionnelles, écoles ménagères, cours du soir...), vie spirituelle (un lieu de culte est édifié) ... Ces avantages forment le salaire indirect. Le problème de la main-d'œuvre est partiellement réglé par le fait que la totalité des membres de la famille étaient mis au travail, ce qui favorise en outre la transmission héréditaire du métier. La famille est le lieu de transmission de divers savoir-faire et d'une culture qui imprègne les enfants dès le plus jeune âge.

Les entreprises industrielles connues pour avoir développé un management paternaliste aux siècles qui ont précédé sont :

- L'industrie textile,
- L'industrie minière,
- L'entreprise Michelin,
- L'entreprise Meunier
- Le familistère de Guise, créé par Jean-Baptiste André Godin
- L'entreprise Schneider, créée par Eugène Schneider

**Le paternalisme s'est développé dans toutes les régions industrielles, en particulier dans l'industrie textile, l'industrie minière et la sidérurgie**

Des exemples emblématiques :

- L'entreprise Michelin à Clermont-Ferrand
- L'entreprise Menier à Noisiel
- Le familistère de Guise, créé par Jean-Baptiste André Godin

Dans la sidérurgie : l'entreprise Schneider au Creusot, l'usine de Joeuf de la compagnie Wendel en Meurthe-et-Moselle.

## 1.4. La concentration : un processus inégal selon les pays

### Définition et typologie du processus de concentration des entreprises

La concentration désigne le processus qui conduit à l'augmentation de la taille des entreprises dans une économie.

- **Les entreprises peuvent chercher à augmenter leur taille de deux manières**

- Par croissance interne : l'entreprise réalise des investissements afin d'augmenter ses capacités de production
- Par croissance externe : l'entreprise s'associe à d'autres entreprises pour produire par différents moyens que peuvent être la fusion, l'acquisition ou encore la *joint venture* c'est-à-dire association d'entreprises ayant pour objet la réalisation d'un projet commun.

- **On distingue trois types de concentration en fonction de l'objectif recherché**

- La concentration horizontale vise à développer une activité productive donnée. L'objectif est d'augmenter le volume de la production pour profiter d'économies d'échelle et disposer d'un pouvoir de marché. C'est par exemple ce qu'a fait Peugeot en 1976 en rachetant l'entreprise Citroën.
- La concentration verticale consiste à intégrer de nouvelles étapes du processus productif en amont et/ou en aval de l'activité productive jusqu'alors réalisée. Elle a pour objectif de réduire les coûts et/ou de garantir l'approvisionnement et/ou la distribution. Lorsque l'entreprise Pepsi-Cola a racheté Pizza Hut en 1977, elle a procédé à une concentration verticale en aval puisqu'elle a racheté l'un de ses clients. Quand Michelin rachète des plantations d'hévéa, comme ce fut le cas en 2017 quand l'entreprise a racheté la totalité du capital du planteur d'hévéas SIPH avec son allié, le premier groupe agro-industriel ivoirien SIFCA, l'entreprise procède à une intégration verticale en amont.
- La concentration conglomérale consiste à développer de nouvelles activités productives sans lien économique apparent avec l'activité menée jusqu'alors. Cette stratégie a principalement pour objectif de diversifier les risques. En France, le groupe Bouygues est un exemple d'entreprise qui a déployé une telle stratégie en achetant par exemple la chaîne TF1 au moment de sa privatisation en 1987.

### Au cours de la première RI, un processus lent chez les *early starters* et beaucoup plus rapide et diversifié chez les *followers*

Au début de la 1<sup>ère</sup> RI, ni les capitaux, ni la production n'étaient très concentrés.

Mais progressivement, différentes formes de concentration vont se développer, à des rythmes différents selon les pays :

- Lentement chez les *early starters*, en raison par exemple de la très forte dispersion de la proto-industrie en France, même si de grandes entreprises existent. La concentration va notamment se développer dans des secteurs très concurrentiels, sous forme d'ententes et de concentration horizontale. En France, cette concentration se fait principalement dans le textile et la métallurgie. Dans les années 1860 dans le textile, on compte en moyenne 10,6 ouvriers par établissement (c'est-à-dire par lieu de fabrication) et les entreprises ne comprennent souvent qu'un seul établissement. La concentration est plus massive dans la métallurgie : l'entreprise Schneider Frères et compagnie du Creusot passe ainsi de 1 000 salariés en 1840 à 14 000 en 1875.

Ce phénomène de concentration horizontale s'accélère à partir de 1870 jusqu'à la fin du 19<sup>ème</sup> siècle. Cette accélération s'explique par les éléments suivants :

1. La baisse de prix des biens importés liée aux traités de libre-échange (traité Cobden-Chevalier de 1860), mais aussi une absence d'innovation et donc des secteurs très concurrentiels. La concentration permet alors d'obtenir un pouvoir de marché et de profiter d'économies d'échelles.

2. En parallèle, des ententes se développent pour lutter contre la baisse des prix. Par exemple, le Comité des forges est créé en 1864 (il est dominé par les familles Schneider et De Wendel). Le but est de maintenir les prix pour éviter les faillites et préserver les marges.

3. Le processus est également favorisé par les périodes de crise (crise du milieu du 19<sup>ème</sup> puis Grande Dépression à partir du début des années 1870)

On va donc vers un capitalisme moins concurrentiel qu'au début de la révolution industrielle chez les *early starters*.

- La concentration sera en revanche plus importante chez les *followers* où elle prend différentes formes : des ententes (cartels), de la concentration verticale (*konzern* en Allemagne), de la concentration horizontale (sous forme de *trusts* aux États-Unis), et de la concentration conglomérale (*Zaibatsu* au Japon). En Allemagne et au Japon, ce phénomène de concentration a été encouragé par les autorités publiques.

### Trois facteurs expliquent l'accélération du processus de concentration

- **Le progrès technique**

La concentration de la production et des ouvriers en un même lieu combinée aux évolutions des statuts juridiques des entreprises permet l'intégration du progrès technique. C'est le passage de l'atelier à l'usine, lié à l'essor du machinisme.

Le *factory system* est ainsi un phénomène de concentration technique.

Dans cette perspective, nous allons voir que les secteurs moteurs de la 2<sup>ème</sup> RI exigent énormément de capitaux, et poussent à la concentration technique. L'autofinancement devient insuffisant. L'État va aussi modifier et varier les statuts des entreprises pour qu'elles aient accès à plus de capitaux.

- **La concurrence**

Ce deuxième facteur de concentration vient de la logique inhérente au capitalisme : l'économie de marché stimule la concentration des entreprises. Tout au long du 19<sup>ème</sup> siècle, la taille des marchés s'accroît :

- Les transports participent à l'unification du marché (les coûts de transport baissent ce qui permet d'augmenter la taille des marchés auxquels les entreprises s'adressent)

- Le nombre de consommateurs augmente très progressivement avec l'augmentation du niveau de vie.

Ainsi, plus le marché de l'entreprise s'élargit, plus elle risque d'être confrontée à la concurrence. Pour profiter de cet élargissement, les entreprises doivent donc chercher à être compétitives, c'est-à-dire dans un premier temps à proposer des prix inférieurs à ceux de la concurrence. Or cette baisse des prix peut se réaliser au moyen de deux formes de concentration :

- La concentration horizontale qui permet de réaliser des économies d'échelle en augmentant la quantité produite

- La concentration verticale qui est aussi un moyen de réduire ses coûts (d'approvisionnement et/ou de distribution)

- **Les crises économiques**

En général, en période de récession, il y a accélération des fusions/acquisitions car des entreprises font faillite et sont souvent rachetées (phénomène de destruction créatrice).

Ainsi, la Grande Dépression (1873-1896) a conduit à l'accélération des concentrations des entreprises. Par ailleurs les banques favorisent aussi les concentrations car elles évitent de prendre des risques, et donc financent prioritairement les investissements des grandes entreprises déjà installées.