



HAL
open science

Les industries de la conserve dans la planification des années 60 : acteurs et instruments de l'élaboration et de la diffusion d'un nouveau modèle productif.

Annie Lamanthe

► To cite this version:

Annie Lamanthe. Les industries de la conserve dans la planification des années 60 : acteurs et instruments de l'élaboration et de la diffusion d'un nouveau modèle productif.. Cahiers d'Economie et de Sociologie Rurales, 2004, 71, pp.57-79. hal-01201072

HAL Id: hal-01201072

<https://hal.science/hal-01201072>

Submitted on 17 Sep 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Les industries de la conserve
dans la planification
des années 60 : acteurs et
instruments de l'élaboration et
de la diffusion d'un nouveau
modèle productif

Annie LAMANTHE

The French fruit and vegetable canning industry facing the industrial planning policies in the sixties: the development of a new productive model

Key-words:

Planning policy, agricultural policy, industrial policy, food industry, canning industry, organization of production

Les industries de la conserve dans la planification des années 60: acteurs et instruments de l'élaboration et de la diffusion d'un nouveau modèle productif

Mots-clés :

planification, politique agricole, politique industrielle, secteur agro-alimentaire, industrie de la conserve, organisation de la production

Summary – This paper focuses on the economic and industrial planning policies that took place in France after the Second World War. These policies aimed at reshaping the entire French industrial organization through the spreading of a new productive organizational model. Its purpose was to build an industry capable of getting into the mass-production and mass-consumption system which was related to the increase of the wage-earner status in the population. The case study of fruit and vegetable food processing is at the centre of this analysis. The first part of the paper shows how, at the beginning of the sixties, this industry was very different from this new model and how the IVth (1962-1965) and Vth (1966-1970) Plans restructured it. Special commissions reported on the sector situation and recommended a modernization programme. In order to achieve this, they chose to help finance more industrial firms while clearly encouraging the smaller ones to drop out. The second part of the paper focuses on firstly, the main protagonists and how they related to each other during this process and secondly, how the government, needing help to realize its planning policy objectives, made a deal with the industry leaders which allowed them to adapt the policy so as to protect the interests of the firms they managed, that is to say the medium-sized companies. Moreover they also had to convince many other managers who were opposed to the planning policies objectives, and it is from this point of view that the paper examines the expanding process of the new industrial models. It should be noted however, that it was a social process which resulted from the social actors' relationships based on power and influence – some of whom were able to impose their own point of view –, conflicts and alliances.

Résumé – Dans les années 60, les industries de la conserve ont été l'objet d'un vaste projet de transformation engagé par les pouvoirs publics. En revenant sur les processus qui se sont joués avec la mise en place des IV^e et V^e Plans, le papier propose d'analyser la planification en tant que lieu et moyen d'élaboration et de diffusion d'un nouveau modèle productif. A cette fin, il accorde une place centrale aux acteurs qui en ont été partie prenante et à leurs relations. La première partie expose la situation des industries de la conserve au sortir de la Seconde Guerre mondiale. La deuxième analyse les raisons et conditions qui ont conduit à la construction d'une alliance entre les pouvoirs publics et une « élite professionnelle moderniste ». La troisième examine, comme effet en retour de cette alliance, le rôle tenu par les organisations professionnelles dans la diffusion de nouvelles normes dans le secteur.

* *Laboratoire d'économie et de sociologie du travail (LEST- UMR 6123), 35 avenue Jules Ferry, 13626 Aix-en-Provence cedex
e-mail: lamantbe@univ-aix.fr*

LA période de croissance qui a suivi la Seconde Guerre mondiale, dite des « trente glorieuses », a été un moment de profonde transformation de la société et de l'économie françaises. Elle marque l'avènement de la société salariale, fondée sur l'accès du plus grand nombre au statut de consommateur. En contribuant directement à l'élaboration des politiques économiques et sociales, le Plan a été un instrument privilégié de cette transformation. Il nourrit un projet de remodelage de grande ampleur du tissu productif, dont l'ambition fut de mettre en place les conditions de fonctionnement du système de production et de consommation de masse, placé au cœur du cercle vertueux de la croissance fordiste (Boyer, 1986). Le maître mot en aura été la modernisation : modernisation des structures productives, par la concentration ; modernisation des logiques productives et organisationnelles, par la rationalisation des méthodes et procédés. Cette visée de modernisation s'inspire d'un modèle, celui de la grande entreprise industrielle. Elle tend, notamment à travers la diffusion de nouvelles normes dans l'ensemble des secteurs économiques, à en généraliser la rationalité.

L'article revient sur cette période pour s'intéresser à la planification¹ en tant que lieu et instrument de l'élaboration et de la diffusion de nouveaux modèles productifs. Le projet est d'éclairer les mécanismes qui se sont alors joués en portant l'accent sur les acteurs qui, directement ou plus indirectement, en ont été les protagonistes principaux. Il s'appuie pour cela sur le cas des industries de la conserve² qui peuvent être considérées comme un double révélateur. Avec l'ensemble de la production de biens alimentaires, elles sont alors au cœur des enjeux associés à l'avènement de la société salariale : enjeux liés, d'une part, aux transformations des modes de vie et de consommation qui, notamment avec le travail des femmes qui désormais consacrent moins de temps à la préparation des repas, incitent à faire des conserves le produit banalisé qu'elles ne sont pas encore ; enjeux liés, d'autre part, aux évolutions des structures et logiques productives qui en découlent. Ainsi, l'entrée des conserves dans le système de production et de consommation de masse nécessite de régulariser les quantités produites, les qualités et les prix dans un secteur sujet à d'incessantes fluctuations. Par ailleurs, dans la mesure où cette activité fonctionne selon des logiques et des modes d'organisation particulièrement éloignés des nouveaux standards préconisés, ce cas permet de témoigner de l'ampleur et de la radicalité des transformations envisagées à travers le Plan.

Le propos se fonde sur la considération générale suivante : ces mécanismes sont le fruit de la mise en rapport d'acteurs multiples, qui

¹ On s'intéresse ici aux IV^e (1962-1965) et V^e (1966-1970) Plans.

² Plus exactement les conserves de fruits et légumes.

n'étaient pas pour autant dans une relation d'égalité, et dont l'action en matière d'organisation productive fut guidée par des valeurs, des représentations et des intérêts divergents et qui s'opposèrent. L'orientation et la teneur des mesures préconisées par le Plan, et par là l'orientation même qui va être donnée à l'évolution du tissu productif, doivent être considérées comme le résultat de cette mise en relation. L'article s'inspire des schémas développés par Jobert et Muller (1987) dans l'analyse de l'élaboration des politiques publiques, appliqués ici à la problématique de l'élaboration et de la diffusion de nouveaux modèles productifs. Il montre ainsi que le processus de transformation engagé par les acteurs publics dès la fin des années 50 en direction des industries de la conserve a procédé, tout à la fois, des tensions et des conflits qui éclatèrent entre les parties prenantes (entre l'Etat et les représentants de la profession, entre ces derniers et leurs propres adhérents), des ajustements et compromis qui ont pu en découler par la suite et, enfin, de la construction d'une alliance sous conditions et d'intérêts bien compris entre certaines catégories d'acteurs (notamment entre l'Etat et les dirigeants des entreprises moyennes alors aux commandes des organisations professionnelles). On voudrait cependant insister sur le fait que se joue là, aussi et surtout, un vaste processus de domination puisque, malgré les ajustements qui contribueront à en modifier les visées initiales, certains acteurs auront eu la possibilité et les moyens, plus que d'autres, d'imposer leur propre point de vue à l'ensemble.

Le papier propose trois parties. La première partie revient sur la situation des industries de la conserve à la veille des années 60. La deuxième s'intéresse aux acteurs de la modernisation, analysant les rapports entre les différentes catégories concernées qui ont conduit à une alliance entre les représentants de l'Etat et une « élite professionnelle moderniste ». La troisième examine les effets en retour de cette alliance, et notamment le rôle joué par les organisations professionnelles dans la diffusion de nouvelles normes au sein du secteur. Enfin, la conclusion revient sur l'analyse d'ensemble des mécanismes mis en évidence à travers ce cas.

LES INDUSTRIES DE LA CONSERVE À LA FIN DES ANNÉES 50 : DES TENSIONS QUI SE CRISTALLISENT

La fin des années 50 peut être considérée comme un moment charnière pour les industries de la conserve : les entreprises possèdent alors encore bien des traits caractéristiques de la période antérieure à la guerre, quand de nouvelles tensions éclatent dans l'activité. Celles-ci iront en s'exacerbant dans la décennie qui s'ouvre. Par ailleurs, avec les travaux qui s'engagent en vue de la préparation du IV^e Plan, un projet s'échafaude, qui marque une véritable rupture avec les logiques héritées du passé.

Les logiques productives et organisationnelles : faire face aux aléas et aux fluctuations

Au sortir de la Seconde Guerre mondiale, la fabrication de conserves est majoritairement réalisée par des unités de petite taille. Ainsi, dans la transformation des fruits et légumes, sur les 198 unités qui fabriquent des conserves de fruits et des confitures, 118 emploient moins de 20 salariés, et sur les 747 unités qui travaillent les légumes, 300. Il s'agit pour l'essentiel de petites entreprises indépendantes, à gestion familiale. L'activité reste très fortement marquée par sa logique initiale, à savoir : la transformation des surplus de la vente des produits agricoles frais. Celle-ci a deux principales conséquences pour l'activité. D'une part, elle la rend extrêmement tributaire de la production agricole et de ses aléas saisonniers et climatiques : la quantité de matière première disponible varie considérablement d'une année sur l'autre et au sein d'une même saison, conditionnant ainsi la quantité de produits transformés. D'autre part, elle la rend également tributaire du marché du frais qui influe lui-même sur les quantités et les prix des produits transformés. Ainsi, une récolte abondante fait baisser le prix des produits frais et celui des matières premières destinées aux conserveries, l'offre en direction de la transformation est élevée, la quantité de produits finis est importante et leur prix a tendance à baisser. Quand la récolte est faible, l'inverse se produit : le prix des produits frais et celui des matières premières sont élevés ; les producteurs privilégient le marché du frais, les quantités disponibles pour les conserveries sont faibles ; la quantité de produits transformés est faible et leur prix a tendance à monter. Cependant, comme la demande en produits transformés a tendance à varier avec l'offre de produits frais en augmentant quand celle-ci baisse et inversement, les entreprises peuvent se trouver confrontées au problème suivant : la demande est élevée quand l'offre est faible et, inversement, la demande est faible quand l'offre est importante (Monney, 1966 ; Montigaud, 1966 ; Labonne, 1968). D'une façon générale, c'est donc la rentabilité d'ensemble des entreprises qui est sujette à d'importantes fluctuations. Les entreprises vendent leurs produits à des détaillants et à des grossistes qui eux-mêmes savent tirer parti des fluctuations de l'activité (ils achètent à bas prix quand les entreprises sont amenées à se défaire de leur stock), mais elles sont aussi capables de soutenir leurs fournisseurs aux moments critiques de la saison (par l'achat anticipé d'une partie de la production). A ce moment, les conserves sont encore un produit de semi-luxe dont la consommation peut se satisfaire de tels aléas et des prix qui en découlent.

Cependant, dès la seconde moitié des années 50, cette forme d'organisation et de logique productive, considérée comme étant encore largement dominante dans l'activité³, commence à faire l'objet de tensions, tant d'origine interne qu'externe.

³ Saunier (1987) et Saunier et Schaller (1995) ont mis en évidence l'existence ancienne de véritables entreprises industrielles dans l'activité étudiée ici ; cela n'est pas pour autant incompatible avec l'idée que la logique dominante de l'activité est tirée par les modes de fonctionnement que nous décrivons par ailleurs.

La montée de tensions

Les évolutions socio-économiques qui s'amorcent font alors directement pression sur les industries de la conserve. Du fait de la pénurie alimentaire qui a suivi l'immédiat après-guerre, la demande en produits alimentaires de base est très forte. Dans le même temps, le produit tend à changer de nature en devenant un produit de consommation plus courante. Avec la salarisation croissante, des femmes notamment, l'élévation du niveau de vie qu'elle entraîne et le lancement des premiers supermarchés au début des années 60, ce double phénomène de banalisation du produit et d'expansion de la demande ne fera que s'accélérer. Ces facteurs induisent des tensions sur les quantités, les prix et les qualités des produits et, partant, sur les logiques des entreprises: l'expansion de la demande conduit à produire en plus grande quantité et à meilleur prix des produits aux qualités régulières. On observe alors un mouvement de diversification des produits et d'adoption de procédés de fabrication et de matériel plus industriels. Les perspectives ouvertes par le marché commun alimentent cette tendance: elles permettent tout à la fois d'envisager le développement possible de nouveaux marchés et la montée d'une concurrence émanant des pays membres et tiers, à laquelle il faudra pouvoir faire face.

Ces évolutions de contexte accélèrent la structuration d'entreprises industrielles (par la création d'entreprises privées ou coopératives; la structuration d'entreprises d'origine familiale; l'implantation d'établissements de grandes firmes étrangères...) fonctionnant d'emblée dans une logique directement en phase avec l'évolution de la demande, développant des capacités productives importantes et recherchant la régularité de leurs approvisionnements. Dans le même temps, émerge une offre de produits agricoles spécialisée en direction de la seule transformation, correspondant à la demande de ces entreprises et à la montée de catégories de producteurs développant de nouvelles méthodes de production. Il s'avère cependant que la logique encore dominante portée par les petites entreprises, et très marquée par les fluctuations, gêne particulièrement ces nouveaux acteurs. Si, du fait de leur mode d'organisation, les petites unités savent faire avec les aléas, ce n'est plus le cas des unités plus industrielles. La logique qu'elles développent suppose une régularité des approvisionnements, des quantités produites et des prix: elles ont une certaine rigidité (par leur taille, par leurs équipements) qui suppose une production importante et régulière; elles entretiennent des relations avec les nouvelles structures de la distribution à même d'écouler les quantités de produits permises par leurs capacités productives importantes et qui, en retour, renforcent l'impératif d'une production quantitativement élevée, régulière dans sa disponibilité, ses qualités et son prix. La coexistence de cette diversité de logiques et de formes organisationnelles au sein de l'activité a pour conséquence de provoquer des tensions de plus

en plus vives entre les différents types d'unités productives en présence et les catégories d'acteurs qui les portent.

Les IV^e et V^e Plans: le projet d'une transformation radicale

C'est dans un tel contexte que s'élaborent les mesures en direction des industries de la conserve qui figureront aux IV^e et V^e Plans. Elles contiennent un projet volontariste et explicite d'une transformation de l'existant. Ce projet apparaît clairement dans les rapports rédigés par les membres des commissions spécialisées en 1961 et 1966 (CGPEP, 1961a, 1961b, 1966). Par ailleurs, ces mesures marquent une véritable rupture par rapport aux formes et logiques héritées du passé en accélérant les processus de changement déjà en cours, et en les orientant.

Ces commissions se fondent sur un constat qui semble sans appel: les structures de l'appareil productif, telles qu'elles se caractérisent alors dans leur grande majorité, ne peuvent entrer dans la logique productive que la planification a pour vocation de faire advenir en dessinant les contours d'une politique économique globale. Les rapports successifs soulignent la dispersion de la production, répartie sur l'ensemble du territoire national, entre de trop nombreuses petites unités aux structures archaïques et trop peu industrielles. Les diagnostics insistent sur le caractère vétuste du matériel, l'inefficacité des méthodes de production, les modes de commercialisation trop « traditionnels » et « désuets », un appareil commercial « dispersé, lourd et inefficace » (CGPEP, 1961b, p. 62). Ils soulignent, par ailleurs, la faiblesse financière des conserveries qui leur interdit d'investir dans les équipements susceptibles d'accroître leur production, d'améliorer leur productivité et de faire baisser leurs prix. Le type de lien que les entreprises entretiennent avec l'agriculture apparaît lui-même comme problématique: parce qu'ils transforment le surplus de la vente en frais, les industriels reçoivent des « livraisons hétéroclites, désordonnées » dont les prix varient considérablement d'une année sur l'autre. Dans un tel contexte, les rapports soulignent le fait que les conserveurs en arrivent à restreindre leur production quand les prix des matières premières sont trop élevés, à « brader » leur stock quand les prix sont faibles et/ou du fait « des mauvaises conditions de leur trésorerie » (incapacité à financer le stock pour reporter la vente à un moment où les prix seront plus élevés). Ce comportement est dénoncé car il favorise une concurrence caractérisée par la fluctuation peu prévisible et brutale des prix, dont une forme de distribution a su profiter, et qui désavantage les entreprises considérées comme les « meilleurs éléments » de la profession (c'est-à-dire celles qui fonctionnent dans une logique plus industrielle).

Les commissions arrêtent les dispositions qui vont favoriser la transformation des structures productives des industries de la conserve. Pour le IV^e Plan, il s'agit d'assainir et d'adapter l'appareil productif. **Assainir** signifie œuvrer à la disparition des entreprises jugées « marginales » et **adapter** signifie contribuer au renforcement des entreprises plus industrielles, d'une part, en éliminant les conditions de concurrence pénalisantes alimentées par les pratiques des petites unités, d'autre part, en favorisant la concentration de la production dans un nombre restreint d'unités à grosses capacités auxquelles les moyens adéquats seront donnés. La modernisation et la concentration vont constituer la clé de voûte des propositions de la commission. La modernisation doit toucher les méthodes et les équipements (« amélioration des circuits de travail », « redistribution des ateliers en vue d'améliorer la productivité générale des usines », CGPEP, 1961b, p. 94). La concentration permettra d'augmenter les capacités productives et financières des entreprises et de développer leur maîtrise des approvisionnements et des marchés en instaurant de nouvelles relations avec les agriculteurs (contrats de culture, embauche d'ingénieurs pour orienter et contrôler les productions). Les mesures proposées pour atteindre les objectifs définis ont à la fois un caractère incitatif, – elles cherchent à encourager les regroupements –, et sélectif : seules les entreprises correspondant aux critères définis pourront bénéficier des aides. (*« Il est en conséquence indispensable que l'aide de l'Etat soit accordée en priorité aux firmes effectuant un effort de regroupement des services commerciaux de plusieurs entreprises, suivant un programme de concentration de leurs moyens et de leurs activités. Les pouvoirs publics doivent apporter leur appui aux seules opérations témoins de réorganisation des professions »*, CGPEP, 1961b, p. 100).

Pour le V^e Plan, il s'agit d'approfondir et de durcir le mouvement. L'objectif majeur vise, cette fois, la très grande dimension par « *la constitution ou le renforcement, lorsqu'ils existent déjà, d'un petit nombre d'entreprises ou de groupes de taille internationale capables d'affronter les groupes étrangers dans les domaines où s'établit la concurrence* ». Les aides deviennent plus sélectives et les critères d'attribution plus sévères, fondés sur des critères économiques plus clairement définis et vérifiés.

LES ACTEURS DE LA MODERNISATION : LA CONSTRUCTION D'UNE ALLIANCE

La planification a mis en relation des acteurs multiples. De nombreux travaux ont montré comment, à cette occasion, s'est exprimé un consensus assez largement partagé par les différentes catégories d'acteurs qui se trouveront, plus ou moins directement, dans les sphères de décision après la Seconde Guerre mondiale : la gauche au pouvoir à la Libération, la bourgeoisie d'affaires, l'aristocratie des grands corps de l'Etat

(Dubey et Wallon, 1976; Fourastié et Courthéoux, 1968; Carré *et al.*, 1972; Dubois, 1978; Morvan, 1983). Jobert et Muller (1987) ont montré que la période des années 50-60 fut en France un moment intense d'élaboration de nouveaux référentiels. Le référentiel global concerne la société dans son ensemble (c'est la manière « *dont une société se représente sa place dans le monde, ses valeurs fondamentales et les buts qu'elle s'assigne* », p. 62), il constitue un ensemble de normes à visée générale. Il est élaboré par les élites dirigeantes, catégorie sociale capable d'imposer, à un moment donné, sa propre vision du monde à la société tout entière. Ainsi, à la Libération, émergent de « *nouvelles élites économiques et sociales liées à la grande industrie et aux secteurs de pointe, la norme structurante du référentiel étant alors la norme de modernité* » (p. 55). Ce fut aussi, compte tenu de cette norme de modernité, une période de réactualisation des référentiels sectoriels à travers les politiques publiques spécialisées. L'élaboration du référentiel sectoriel, considéré par les auteurs comme « *l'image dominante du secteur, de la discipline, de la profession* », associe les intervenants publics et les acteurs sectoriels susceptibles d'y occuper une position de leadership: en effet, pour que se mette en place une politique sectorielle, il faut « *que se dégage une relation de leadership professionnel* » (p. 60), c'est-à-dire qu'une catégorie sociale, suffisamment en phase avec les visions des pouvoirs publics, prenne la direction de ce secteur. Une telle alliance a nécessité dans bien des cas un long travail de construction (Jobert et Muller reprennent notamment les cas de l'agriculture et de la médecine), qui passe par des conflits et l'élaboration de compromis: elle se fait sous condition et dans le cadre d'intérêts bien compris.

L'élaboration des mesures spécifiques des IV^e et V^e Plans en direction des industries de la conserve donna lieu à des mécanismes similaires. Au moment de la préparation du IV^e Plan, nous l'avons vu, les tensions s'exacerbent entre les différents types d'organisations productives en présence. Les enjeux sont alors de taille: pour certains se joue la place de leader pour l'entrée dans la croissance fordiste et, pour d'autres, leur propre survie dans le système qui se met en place. Sur fond de tels enjeux se scelle une alliance entre les intervenants publics et une élite moderniste, composée notamment de dirigeants d'entreprises moyennes dont certains sont aux commandes des organisations professionnelles.

La mobilisation d'une « élite moderniste »

La participation aux commissions spécialisées chargées d'élaborer les préconisations du Plan donne à certains acteurs, en tant que membres nommés par l'Etat, la possibilité de contribuer directement aux orientations de la politique en direction du secteur. Les commissions chargées des industries de la conserve pour les IV^e et V^e Plans rassemblaient ce que l'on peut appeler l'« élite moderniste » de la profession, sollicitée par l'Etat en tant que telle: il s'agit de dirigeants d'entreprises coopératives

et privées, de responsables des organisations professionnelles des branches du secteur (pour les structures privées et coopératives) et de représentants des syndicats de salariés. Quelques personnalités appartenant à divers organismes (Marché d'intérêt national de Paris, Confédération de la mutualité, de la coopération et du crédit agricoles, Chambre d'agriculture du Vaucluse...) et quelques « experts » (professeurs d'écoles supérieures d'agronomie, universitaires, ingénieurs agricoles) s'ajoutaient à leurs membres. La composition des commissions des IV^e et V^e Plans possède la même structure, mais la seconde s'enrichira cependant des représentants de différentes organisations ayant été mises en place à la suite du IV^e Plan (« Société d'approvisionnement et de vente »; sociétés d'études, de financement et de promotion des industries agricoles et alimentaires; Centre d'actions concertées des entreprises de production alimentaire, CACEPA).

Mais, au-delà de ces commissions, l'élaboration des mesures spécifiques aux industries de la conserve des IV^e et V^e Plans, et leur mise en œuvre, vont reposer sur la mobilisation, essentielle pour l'Etat, des organisations professionnelles. Celui-ci va s'appuyer sur certains de leurs dirigeants qui partagent le même point de vue quant à la nécessité de transformer les structures existantes. Il s'agit, pour partie, d'hommes proches des appareils d'Etat, qui entretiennent une grande proximité sociale, culturelle et politique avec les élus et les hauts fonctionnaires du Plan et des cabinets ministériels. Ainsi, pendant toute la période, le Conseil supérieur de la conserve (qui deviendra le Comité de coordination de la Confédération nationale des industries de la conserve) et la Fédération des industries de l'alimentation sont présidés par un ancien ministre de l'Intérieur, membre du comité directeur du CNPF; après avoir été chef de différents cabinets ministériels, son fils deviendra en 1964 un proche collaborateur du ministre de l'Agriculture d'alors, Edgar Pisani. Un ancien conserveur, membre du Conseil supérieur de la conserve, puis délégué aux relations extérieures du Comité de coordination, sera, dans le même temps, député UNR-UDT, membre de la commission des finances de l'Assemblée nationale, vice-président de l'Association parlementaire de défense des PME; il deviendra, plus tard, ministre de l'Intérieur puis ministre de l'Agriculture. La personne qui occupera le poste de directeur de la Fédération nationale de la conserve agricole de 1962 à 1970 est ingénieur agronome de formation; un membre de sa famille est membre du secrétariat d'Etat aux Affaires économiques en 1960...

Pour une autre partie, il s'agit de dirigeants d'entreprises moyennes, moins proches des sphères du pouvoir. Ils n'en partagent pas moins pour autant le point de vue selon lequel le secteur doit être transformé. Cette conviction tient cependant à la position même qu'occupe le type d'entreprises qu'ils dirigent. Ils sont à la tête de structures de taille moyenne, souvent anciennes, mais déjà engagées sur la voie de la modernisation et possédant de ce fait une certaine dimension industrielle. Elles sont alors dans une situation doublement délicate: elles sont désavantagées dans

un contexte où les formes de la concurrence sont plutôt favorables aux petites unités; elles sont menacées par la création d'unités plus performantes et de plus grande taille.

Les dirigeants des entreprises moyennes au cœur de la construction d'une alliance des organisations professionnelles avec l'Etat

L'alliance qui se construit entre l'Etat et les organisations professionnelles trouve son origine dans le partage de ce même point de vue, certes, mais aussi dans les intérêts que chaque partie entend servir: nécessité pour le premier de trouver des alliés sectoriels, recherche de conditions plus favorables au type de structure qu'ils dirigent pour les responsables professionnels à la tête d'entreprises moyennes. Ces intérêts ne convergent pas pour autant de façon immédiate et automatique. Au moment où débutent les travaux préparatoires au IV^e Plan, les responsables professionnels vont se trouver au centre d'un ensemble de tensions avec les pouvoirs publics qui conduira à la construction d'un compromis au cours duquel des choix clairs seront faits.

Ces tensions ont une double origine. La première tient au fait que les responsables professionnels ne sont pas satisfaits des moyens initialement proposés par l'Etat pour atteindre les objectifs de rationalisation industrielle du secteur. Les pouvoirs publics ont, à ce moment-là, une position radicale en matière de concentration. Cette position se fonde notamment sur le rapport Alexandre (rédigé en août 1960 à la demande du ministre de l'Agriculture) qui évalue à 70 millions de francs de chiffre d'affaires le seuil de rentabilité des entreprises de la conserve et préconise une attribution sélective des aides de l'Etat aux seules unités qui auront atteint ce seuil. En fait, les pouvoirs publics souhaitent voir fonctionner très rapidement des unités de grande dimension, correspondant aux représentations qu'ils se font alors de l'entreprise efficace⁴, et ils sont prêts à engager des actions assez radicales dans ce sens. Or, cet objectif est inaccessible pour la plupart des entreprises du secteur, y compris pour les entreprises moyennes pourtant prêtes à jouer le jeu de la modernisation. Elles risquent alors de se voir écarter durablement du bénéfice des aides et d'être sérieusement désavantagées face aux quelques unités qui pourraient d'em-

⁴ L'installation d'une grosse unité de transformation (prévoyant d'absorber la production de 20 000 hectares) par une firme américaine dans la région Languedoc-Roussillon en 1963, — qui avait alors avivé les débats entre pro et anti-grande dimension et en était devenue une véritable « affaire » nationale —, avait reçu l'aval du ministre de l'Agriculture, Edgar Pisani. Cette prise de position s'inscrit dans la vision positive dont bénéficie le modèle américain depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, et dont les fondements et principes (idéologie du productivisme, pratiques gestionnaires, méthodes de travail, stratégies commerciales...) ont fait l'objet d'une assez large diffusion au cours du processus « d'américanisation » de la société et de l'économie françaises (Barjot, 1998).

blée l'atteindre. La préférence des responsables professionnels va plutôt à la « concentration de moyens dans le cadre de regroupement seulement, étant donné le potentiel de fabrication que représente l'équipement actuel » (note de la profession au groupe de travail « Conserves » du IV^e Plan, citée dans la *Revue de la conserve*, mars-avril 1961, p. 35).

La seconde origine de ces tensions tient au fait que le diagnostic et les projets de concentration formulés par les pouvoirs publics soulèvent de vives tensions au sein de la profession et parmi les adhérents des organisations professionnelles : la majorité de ces derniers est constituée par les unités mêmes que ce diagnostic et ces projets condamnent. Face à cette opposition, les pouvoirs publics accentuent leur menace de favoriser la « création de nouvelles unités de haute productivité », notamment en aidant des agriculteurs à s'organiser pour transformer directement leurs produits et en ne gênant pas l'implantation de firmes étrangères. S'engage alors une phase de négociation, particulièrement intense au moment de l'élaboration du IV^e Plan, à l'issue de laquelle les deux parties finiront par s'accorder. Au sortir de ce processus, les intérêts des entreprises moyennes sont préservés. L'Etat s'engage à ne pas favoriser l'implantation de nouvelles sociétés, mais à renforcer les structures existantes qui s'engageraient sur la voie de la modernisation, à égaliser certaines conditions de crédit entre coopératives (qui bénéficiaient, par l'intermédiaire du Crédit agricole, d'un taux d'intérêt inférieur à celui obtenu par les entreprises privées auprès des banques) et entreprises privées. Dans les préconisations sont par ailleurs retenues des formules de regroupement plus accessibles (les Sociétés d'approvisionnement et de vente, notamment) et qui pourront bénéficier des aides de l'Etat. Les entreprises moyennes perdent ainsi deux catégories de concurrents : les petites unités, ouvertement condamnées dans les rapports et par les mesures préconisées ; les grosses structures, qui ont la faveur des acteurs publics et notamment du ministère de l'Agriculture, mais dont elles seront en partie protégées⁵.

Les notes rédigées par les organisations professionnelles dans le cadre du groupe de travail « Conserves » de la commission spécialisée préparatoire au IV^e Plan (publiées dans la *Revue de la conserve*, mars-avril, mai-juin 1961) rendent bien compte de l'état d'esprit de leurs dirigeants et des orientations qu'ils entendent défendre. Ils y font un certain nombre de propositions, techniques, concernant la rationalisation des approvisionnements (élaboration de contrats, fixation d'objectifs de production, adoption de prix de campagne, organisation d'une aide technique intensive apportée aux producteurs) et le financement des entreprises. La concentration et le caractère sélectif des aides n'y sont pas contestés. Les organisations professionnelles demandent cependant à ce que soient encouragées des « fusions primaires » (plutôt que des implantations nou-

⁵ En partie seulement, car, en définitive, elles n'auront pas le pouvoir de véritablement gêner leur implantation ; de même, elles ne pourront empêcher une affectation massive des fonds au secteur coopératif, celui-ci ayant joué dans de nombreuses régions un rôle moteur en matière de modernisation et de concentration.

velles) et que soit mis en place un « fonds de riblonnage » (mesure visant à fermer des petites structures): « les sociétés qui ne pourraient s'intégrer dans un groupe plus important et qui ne seraient plus viables isolément en raison des nouvelles structures économiques devraient être fermées et les propriétaires indemnisés grâce à un fonds de riblonnage, moyennant l'engagement pris par ces industriels de ne pas se réinstaller (...). Le fonctionnement de ce fonds de riblonnage devrait prévoir l'interdiction contractuelle des cédants de se réinstaller sous leur nom, ou sous un prête-nom, pour reconstituer une affaire ayant une activité comparable à celle du fonds de commerce qui a été fermé. En effet, plutôt que de rechercher des ventes ou des fusions qui ne sont pas toujours réalisables, il apparaîtrait qu'un grand nombre de maisons seraient prêtes à fermer définitivement leurs portes si des indemnités compensatrices leur étaient versées. Or, ce sont ces maisons qui gênent, en général, les maisons actives et bien menées, par les prix de braderie qu'elles pratiquent à la vente » (note au groupe de travail « Conserves » du IV^e Plan, citée par la *Revue de la conserve*, mai-juin 1961).

En contrepartie de ce qu'obtiennent leurs dirigeants, les organisations professionnelles avalisent le diagnostic et les orientations générales prônées par les pouvoirs publics alors qu'une majorité de leurs adhérents y est hostile. Par cet accord, pouvoirs publics et organisations professionnelles s'engagent dans une entreprise commune qui se concrétisera, d'une part, à travers le discours tenu sur le secteur et le diagnostic qui en est fait dans les rapports des commissions spécialisées (ceux-ci posent comme une évidence l'idée que la majorité des entreprises relève de formes archaïques et dépassées et, qu'à ce titre, elles sont objectivement condamnées); d'autre part, par l'adoption des mesures qui rendront effective la disqualification de ces formes archaïques (mesures sélectives du Plan, généralisation au secteur des règles adéquates avec la logique industrielle...). En même temps que leur position, il incombera à ces organisations professionnelles, d'une part, de défendre et de faire passer ces orientations auprès de leurs ressortissants et, de l'autre, de contribuer à mettre en œuvre les moyens qui les rendront effectives.

LE DOUBLE RÔLE DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

Pendant la période couverte par les deux Plans, les dirigeants des organisations professionnelles vont être amenés à jouer un double rôle: celui de **relais** entre les pouvoirs publics et les entreprises du secteur, afin de modérer les tensions provoquées au sein de la profession par la politique de modernisation; et celui de **prescripteurs**⁶.

⁶ Allaire (1995) qualifie de prescripteurs les acteurs qui ne participent pas directement à l'élaboration des normes nouvelles, mais qui jouent cependant un rôle actif dans leur diffusion et leur spécification aux niveaux où ils interviennent, que ces normes concernent le domaine technique, productif, organisationnel ou social. Ils y adhèrent, ils les font leurs, ils se reconnaissent dans le modèle qui les fonde.

La réduction des tensions au sein de la profession

Les dirigeants professionnels vont se trouver dans une situation difficile à tenir vis-à-vis des entreprises que représentent les organisations qu'ils dirigent. Ils doivent faire face à l'hostilité générale avec laquelle la profession accueille les mesures préconisées et le diagnostic sur lequel elles se fondent. Cette hostilité générale est rappelée dans le rapport de la commission spécialisée du V^e Plan dans des termes qui soulignent la condamnation à la fois sociale et morale dont la concentration est l'objet dans cet univers traditionnel: « *le regroupement n'a pas encore acquis ses lettres de noblesse. L'opinion la plus répandue à son égard est qu'il constitue une solution adoptée par les entreprises en difficulté financière. Cette conception a pour conséquence un déclin du prestige des dirigeants acceptant de se regrouper, non seulement à l'égard de leurs collaborateurs au sein de leur entreprise, mais aussi vis-à-vis de leurs clients et dans leurs relations familiales, professionnelles et 'régionales'* » (CGPEP, 1966, pp. 38 et 41). Si cette condamnation s'ancre principalement dans des valeurs opposées à celles des promoteurs de la modernisation, sa pertinence économique n'apparaît pas non plus évidente au regard des principes sur lesquels fonctionnent les formes existantes.

Les dirigeants professionnels sont pointés du doigt et accusés de pacifier avec les pouvoirs publics contre les intérêts généraux qu'ils sont censés défendre. Leur problème va alors être le suivant: comment faire admettre la nécessité d'une transformation profonde de la structure de l'appareil productif qui a de fortes chances de conduire (qui vise implicitement) à la disparition d'un nombre important de petites entreprises, alors même que leur base est justement constituée en majorité par ce type d'unités ? Ils s'engagent alors dans une véritable entreprise de justification. En mobilisant des arguments se référant à la défense des intérêts de la profession et en présentant les résultats de leur négociation avec les pouvoirs publics sous un angle favorable pour tous, ils ont tenté d'inverser le sens réel de leur action, aussi bien dans la présentation qu'ils en font que dans le discours qu'ils tiennent à son propos. Ainsi, au moment où les tensions se font les plus vives, ils se posent tout particulièrement comme les défenseurs des petites unités. Ce discours va puiser dans l'argument classique de l'unité réelle et nécessaire de la profession et dans celui d'une communauté d'intérêts représentée et défendue par les organisations professionnelles: cette profession qui, « *justement parce qu'elle est très dispersée a un intérêt majeur à présenter un front aussi uni et élargi que possible devant les pouvoirs publics* » (président du Conseil supérieur de la conserve, *Bulletin d'informations*, mars 1963).

Ce sont tout particulièrement les responsables professionnels proches des sphères du pouvoir qui se mobilisent. A ce titre, ils peuvent prétendre rendre aux petits conserveurs « le service » de les représenter auprès de ces sphères dont ils sont à la fois géographiquement et socialement éloignés et où, de surcroît, ils sont perçus de façon négative. L'ensemble de ces actions

se concrétise par des résultats, notamment par l'élaboration d'un accord officialisé entre organisations professionnelles, ministère de l'Agriculture et fonctionnaires du Plan reconnaissant la possibilité d'une coexistence de deux types d'entreprises dans le secteur. Le *Bulletin d'informations* du mois d'avril 1962 souligne que « *cette indication est extrêmement importante, car elle permet de dissiper des informations ou des craintes fondées sur un manque d'information : il importe que l'on sache bien que sont seulement condamnées, dans l'esprit des experts-comptables comme dans celui des fonctionnaires, dans l'esprit des banquiers comme dans celui des chefs d'entreprises éclairés, celles des affaires dont la structure, valable hier, ne correspond plus aux exigences d'une compétition de plus en plus rude sur le plan intérieur comme sur le plan international (...)* Mais, répétons-le, ce n'est pas pour autant qu'une petite entreprise familiale bien gérée et qui peut prétendre comme telle à recevoir l'aide dont elle peut avoir besoin sur le plan financier, soit fondée à imaginer qu'elle a été rayée de la carte économique par on ne sait quel obscur complot. Le Président et ses collaborateurs, qui ne sont pas étrangers à l'évolution heureuse constatée chez certains hauts fonctionnaires, se tiennent d'ailleurs à l'entière disposition des chefs d'entreprises qui désireraient avoir des détails complémentaires sur les problèmes de l'évolution de la profession et sur celui des investissements, l'un et l'autre obscurcis par une insuffisante connaissance de leurs données objectives ».

La diffusion de nouvelles normes par un appareil d'encadrement professionnel

Au cours de cette période, un « appareil d'encadrement professionnel », chargé d'assurer la diffusion de normes nouvelles dans la profession, va être mis en place. Son action se fonde sur deux registres combinés et complémentaires : avec l'information et la persuasion, il s'agit de convaincre, de transformer les mentalités et de transformer les pratiques ; avec la réglementation et l'extension des accords, il s'agit de faire en sorte que les entreprises s'alignent sur les mêmes règles et les mêmes conditions.

Dans leurs notes remises à la Commission des industries agricoles et alimentaires du IV^e Plan, les organisations professionnelles déclarent élaborer « *un programme d'information et de 'vulgarisation' des problèmes de concentration et étudient actuellement la création d'un service spécialisé en ce domaine* » (note de mars 1961, publiée dans la *Revue de la conserve*, mars-avril, 1961). A ce titre, elles demandent que les pouvoirs publics envoient des missions techniques d'industriels aux Etats-Unis afin de connaître l'organisation de l'industrie de ce pays (contrats d'approvisionnement, évolution des techniques...), car « *il est regrettable (...) que la taille des entreprises françaises ne leur ait pas permis de procéder à de larges études dans ce domaine et nous pensons que ces missions présentent un grand intérêt pour l'évolution de nos industries* » (note d'avril 1961, citée dans la *Revue de la conserve*, mai-juin 1961). Dans leur bulletin, les organisations pro-

fessionnelles donnent régulièrement des informations sur des cabinets-conseils spécialisés en études d'organisation (productivité, simplification du travail) ainsi que dans l'adaptation des PME à l'évolution technique et économique.

Les organisations professionnelles participent à la création de sociétés dont l'objectif est de promouvoir et de faciliter les concentrations, telle la SOPRIA (Société d'études pour l'adaptation des industries agricoles et alimentaires et l'amélioration des conditions de financement des investissements), qui regroupe des représentants des banques et de la profession. Elles vont aussi jouer un rôle important dans la mise en place, la promotion et la généralisation des relations contractuelles en agriculture. Les organisations interprofessionnelles qui en découlent, et plus particulièrement les ingénieurs et techniciens qu'elles emploient, vont à la fois assurer la divulgation des normes organisationnelles et techniques sur lesquelles se fonde l'économie contractuelle (mise en place de services de vulgarisation, organisation de conférences, articles dans la presse, visites des entreprises, vulgarisation auprès des agriculteurs des variétés et des méthodes de culture industrielles...) et leur imposition (extension des accords, contrôle des fabrications, perception des taxes...).

Le Centre technique de la conservation des produits agricoles (CTCPA) est un pivot de ce mouvement. Il est le lieu où se concrétise l'action de l'ensemble des acteurs de la modernisation. Il associe des fonctionnaires des différents ministères concernés, des représentants des organisations professionnelles, des ingénieurs et des techniciens qui, sur le terrain, sont chargés de la mise en œuvre de son programme d'action. Des chercheurs de l'INRA et des universitaires contribuent à son action en matière de recherche variétale; en matière de vulgarisation de nouveaux modèles d'organisation, des économistes encouragent, en les validant, les relations contractuelles entre agriculteurs et industriels (articles dans la presse spécialisée, conférences, colloques...).

Les activités du CTCPA sont multiples; trois d'entre elles nous intéressent ici plus particulièrement.

1 - La réglementation sur les produits et le contrôle de son application constituent un des champs majeurs de l'action du CTCPA, auteur des normes et 'notices techniques' concernant les produits transformés et les matières premières qui les composent. Cette normalisation favorise une standardisation plus grande des produits en question. Elle facilite le développement d'une offre de produits agricoles propres à la transformation industrielle et elle assure une garantie de santé publique pour des produits à distribution massive. Prenant, sur ce point, le relais de l'Etat, le CTCPA en assure également le contrôle dans les entreprises. En 1961, il sera investi de la mission de participer à la mise en place et au fonctionnement de l'économie contractuelle (contrôle des qualités et des quantités de matières premières livrées aux usines, en vue, notamment, du respect des objectifs de production, perception des taxes parafiscales...).

2 - L'expérimentation constitue un autre axe de son activité. Celle-ci porte aussi bien sur les matières premières et les méthodes culturelles (recherche des variétés les plus aptes à la transformation et recherche des méthodes qui favoriseront l'amélioration des rendements), que sur les techniques et le matériel de transformation (élaboration de nouveaux matériels, nouveaux procédés de fabrication, et nouveaux modes d'organisation comme les plannings d'approvisionnement) visant une augmentation de la productivité des usines et leur rationalisation.

3 - Enfin, le CTCPA contribue à la diffusion du nouveau modèle par la persuasion et la démonstration de sa validité. Ici, il s'agit de convaincre et d'éduquer, notamment l'industriel, car, « *vivant toujours dans un milieu identique à lui-même, il ne se rend pas toujours compte des déficiences d'installation, soit des imperfections techniques, et c'est au service de vérification de jouer son rôle, par persuasion et démonstration, de façon à éclairer les intéressés sur l'opportunité d'une transformation ou sur des pratiques ancestrales qui paralysent ou entravent sans aucun profit* » (CTCPA, 1954). Il convient alors de démontrer qu'« *une entreprise ne se développe que dans le progrès et le progrès, c'est le mouvement, c'est la marche en avant étayée par la technique expérimentale* ». C'est ainsi que « *le CTCPA s'est efforcé depuis quatre ans de lutter contre une manière de voir et d'opérer profondément ancrée chez les cultivateurs qui pensent, hélas, que la tomate destinée à la 'compote' (c'est-à-dire au concentré) est toujours de qualité suffisante pour que les usines puissent travailler* » (CTCPA, 1960). Son action a tendu à « *supprimer les anciennes coutumes de récolte auxquelles restaient attachés de nombreux agriculteurs et courtiers, habitudes tolérées par certains fabricants* » (CTCPA, 1966). Ainsi, différentes actions conduites par le Centre technique ont eu pour objet la transformation de ces pratiques : diffusion de l'information réglementaire et technique, réunions d'information, publication et diffusion de brochures, organisation de journées techniques destinées aux agriculteurs et aux conserveurs, sessions de formation des cadres d'usines, démonstration d'essais variétaux et de matériel...

Les dirigeants « modernistes » sont particulièrement actifs. A l'intérieur et au-delà des organisations professionnelles, ou en prenant l'initiative de la création de diverses structures de réflexion et d'animation, ils contribuent à divulguer les pratiques nouvelles qu'ils mettent en œuvre dans les unités qu'ils dirigent.

CONCLUSION : ACTEURS ET INSTRUMENTS D'UN NOUVEAU MODÈLE PRODUCTIF DANS LA PLANIFICATION DES ANNÉES 60

Nous avons voulu, dans cet article, mettre en évidence les mécanismes qui se sont joués dans les industries de la conserve au cours de la planification des années 60. Celle-ci apparaît alors comme l'expression d'un vaste projet de transformation de cette activité, telle qu'elle se pré-

sente au sortir de la Seconde Guerre mondiale. Ce projet s'exprime particulièrement à travers les diagnostics et préconisations des commissions spécialisées du Plan: les formes organisationnelles et les logiques productives héritées du passé, jugées par trop archaïques, sont condamnées (entreprises de trop petite taille et trop tributaires du marché des produits agricoles frais). La modernisation et la rationalisation vont structurer les mesures de politique publique (industrielle et agricole) qui en découleront: incitation à la concentration de l'appareil productif et aux regroupements d'unités existantes pour privilégier l'émergence d'entreprises de plus grande taille, incitation à l'adoption de méthodes de production et de commercialisation jugées plus rationnelles, constitution d'une offre de produits agricoles spécialisés pour la transformation, contractualisation des relations entre agriculteurs et transformateurs. Plus globalement, à travers ces mécanismes, se joue l'entrée du secteur dans la croissance fordiste: il s'agit, par là, de l'intégrer dans le système de production et de consommation de masse qui se met alors en place en France et qui suppose la régularisation des qualités et quantités produites, la massification et la standardisation du produit conserve alimentaire, la régularisation et la baisse des prix.

Pour mener à bien cette visée de modernisation, les représentants de l'Etat ont particulièrement sollicité le soutien des organisations professionnelles. C'est auprès des dirigeants des entreprises moyennes, alors aux commandes de ces organisations, qu'ils ont trouvé leur principal appui. Ces derniers sont convaincus de la nécessité d'une modernisation du secteur, modernisation qu'ils ont d'ores et déjà engagée dans leurs propres entreprises, mais ils divergent avec les pouvoirs publics sur les formes qu'elle doit prendre: si ces derniers envisagent l'implantation de très grosses unités, les représentants professionnels veulent préserver les unités moyennes en privilégiant les regroupements d'unités existantes. Ce désaccord s'est soldé par l'instauration d'un compromis (et de l'alliance qui en découle) entre ces deux catégories d'acteurs. Les termes en ont été les suivants: en participant aux commissions spécialisées, les dirigeants des entreprises moyennes ont pu contribuer à la définition de mesures de politique publique dans un sens plus favorable au type d'unités qu'ils dirigent, écartant par là les catégories concurrentes. En contrepartie, ils ont été amenés à jouer un rôle de relais entre les pouvoirs publics et l'ensemble de la profession, majoritairement composée des petites unités condamnées. Ils ont tenté de réduire les tensions suscitées par les projets de modernisation et d'assurer, via la mise en place et la mobilisation d'un appareil d'encadrement professionnel, la généralisation de nouvelles normes visant plus de rationalisation. Ce faisant, ils ont joué un rôle décisif dans la diffusion du nouveau modèle productif dont la planification était porteuse.

Ainsi, à travers le cas des industries de la conserve, la planification des années 60 est interprétée en tant que processus d'élaboration et de

diffusion d'un nouveau modèle productif, dont nous pouvons dégager deux ressorts principaux, placés au cœur de la démarche adoptée ici :

1. La planification repose sur une vision de la société et de l'économie, et partant, sur la façon dont l'activité productive doit s'organiser, qu'elle tente d'atteindre à travers les objectifs et les mesures de politique publique qu'elle définit. Concernant le système productif, c'est la grande entreprise industrielle qui sert de modèle : elle est alors envisagée comme le lieu d'une conjugaison possible entre progrès technique, progrès social et progrès économique ; c'est la forme d'organisation la plus performante dans le système de production et de consommation de masse qui soutiendra la croissance des trente glorieuses. Ce modèle est au cœur des différents rapports des commissions spécialisées des industries de la conserve qui affichent, de ce point de vue, des options très claires. Ils recommandent la concentration des unités en vue d'accroître les capacités et la rationalisation des modes d'organisation et des procédés. Pour ce faire, ils recherchent, à travers la prévisibilité, la standardisation, la régularité des transactions et des produits en direction d'un univers professionnel où prédominent, au sortir de la Seconde Guerre mondiale, les registres « domestiques » et « marchands » (Boltanski et Thévenot, 1987) tant dans les représentations des dirigeants que dans l'organisation : entreprises de petite dimension, gestion indépendante, arrangements inter-personnels non formalisés, spéculation marchande... La planification définit les moyens, mesures et dispositifs en vue de la généralisation de ce modèle à l'ensemble du tissu productif via la diffusion de normes qui s'en inspirent. Nous l'avons vu, dans les industries de la conserve, cette diffusion s'est opérée en empruntant plusieurs voies : l'obligation, à travers la réglementation et la loi ; l'incitation financière ; la persuasion, l'exemplification.

2. Ce processus met en relation des acteurs dont les représentations diffèrent et s'opposent quant à la façon dont l'activité productive doit s'organiser. S'ils parviennent à s'accorder, via la construction de compromis et d'alliances, les relations qu'ils entretiennent sont toutefois profondément inégalitaires. Nous pouvons ainsi interpréter les mécanismes d'élaboration et de diffusion de nouvelles normes dont la planification des années 60 a été l'occasion comme l'expression d'un vaste processus de domination (voir aussi Lamanthe, 1998, 2001 ; Piore et Sabel, 1989). Nous l'avons vu, en s'alliant avec les représentants de l'Etat, les dirigeants des entreprises moyennes ont pu orienter dans leur sens les préconisations des commissions et les mesures concrètes de politique économique. Ces acteurs ont aussi réussi à imposer à l'ensemble des entreprises les normes qu'ils ont contribué à définir. Pour ce faire, dans le cas qui nous intéresse, la planification a mobilisé différents registres : – la rhétorique, avec le refus des formes existantes dans le discours et le diagnostic des commissions spécialisées qui posent comme une évidence l'idée que la majorité des entreprises relève de formes archaïques et dépassées et, qu'à ce titre, elles sont objectivement

condamnées ; – la persuasion et l'exemplification, qui sont au cœur de l'action de l'appareil d'encadrement professionnel. Plus largement, ils ont directement contribué à une invalidation objective des logiques héritées de l'avant-guerre par leur disqualification économique via une transformation des conditions de la concurrence, qui privilégie certaines formes plutôt que d'autres (les mesures sélectives du Plan avantagent économiquement certaines unités, des règles identiques s'imposent à toutes les entreprises et face auxquelles certaines sont particulièrement désavantagées...). Le travail conduit ici permet aussi de souligner que les ajustements qui s'opèrent suite aux conflits entre acteurs font que les visées de transformation qui finissent par se traduire dans des mesures concrètes de politique publique ne sont jamais identiques aux projets de départ. Cependant, et de ce fait même, il est possible de dire que leur efficacité s'en trouve en quelque sorte renforcée : dans le cas des industries de la conserve, les conflits entre acteurs ont permis de réduire le caractère radical des projets initiaux des pouvoirs publics et, de ce fait, ils en ont d'une certaine manière accru la faisabilité en les rapprochant des réalités sectorielles dont ils étaient particulièrement éloignés au départ.

En mettant ainsi l'accent sur ces deux ressorts, nous avons souhaité contribuer à une meilleure compréhension des modalités d'insertion de ce secteur dans la croissance fordiste. Si les principaux indicateurs économiques en attestent la réalité (Néfussi, 1987), force est cependant de constater que les industries de la conserve s'insèrent dans la croissance fordiste en conservant certains traits spécifiques qu'elles possédaient dans l'immédiat après-guerre (poids des petites entreprises, réduction toute relative des aléas pour ce qui concerne la transformation des fruits et légumes...). De la même manière qu'Allaire (1995) le suggère pour l'agriculture, – autre activité n'ayant pas emprunté la forme canonique du fordisme sans pour autant occuper une position marginale dans la croissance d'après-guerre – cette permanence doit être comprise comme le révélateur des modalités particulières selon lesquelles s'est faite cette entrée du secteur dans la croissance fordiste. Tout en attestant la réalité des processus de rationalisation et de modernisation, l'éclairage proposé à partir de l'analyse du rôle des acteurs et de leurs relations contribue à mieux saisir certaines des causes de telles spécificités, de deux façons. Selon la première, ayant identifié les conditions de l'alliance entre les pouvoirs publics et les dirigeants des entreprises moyennes, on comprend mieux que le compromis passé entre eux a limité l'implantation de grandes unités. Selon la seconde, en s'intéressant à l'ensemble des parties prenantes, dont les destinataires des politiques publiques, souvent ignorés dans les analyses et dont on a vu qu'ils étaient loin de partager les points de vue des « élites modernistes », on peut comprendre que ces acteurs aient fait des interprétations, des appropriations et des mises en œuvre variées des mesures qui leur étaient destinées. Cette remarque permet de souligner, en dernier lieu, que la période des trente glorieuses,

majoritairement analysée comme un moment d'unification massive des conditions de vie, des traits du rapport salarial ou des modes d'organisation productive sous le moule de la grande entreprise industrielle, est aussi un moment de diversification et de spécification, – via le jeu des acteurs impliqués –, d'une tendance lourde et générale, que les éléments mobilisés ici peuvent contribuer à éclairer.

BIBLIOGRAPHIE

- Allaire G. (1995). Le modèle de développement agricole des années 60 confronté aux logiques marchandes, *in*: *La grande transformation de l'agriculture*, Allaire G., Boyer R. (éds), Paris, INRA-Economica, pp. 343-377.
- Barjot D. (1998). Les missions de productivité et la diffusion de l'influence économique et technologique américaine après la Seconde Guerre mondiale, *Entreprises et Histoire*, 19, pp. 109-112.
- Boltanski L., Thévenot L. (1987). *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard, coll. NRF Essais, 485 p.
- Boyer R. (1986). *La théorie de la régulation: une analyse critique*, Paris, La Découverte, coll. Agalma, 142 p.
- Bulletin du comité national de la conserve agricole*, 1950-1969.
- Bulletin hebdomadaire d'informations du Conseil supérieur de la conserve* (1958-1962), qui devient en 1963: *Bulletin hebdomadaire d'informations de la Confédération nationale des industries de la conserve* (1963-1971) et en 1971: *Bulletin d'informations de la Chambre syndicale nationale des industries de la conserve* (consulté jusqu'en 1973).
- Carré J.-J., Dubois P. et Malinvaud E. (1972). *La croissance française, un essai d'analyse économique causale de l'après-guerre*, Paris, Editions du Seuil, coll. Economie et Société, 709 p.
- Centre technique de la conservation des produits agricoles (CTCPA) (1953-1975), *Rapport annuel d'activité*.
- Commissariat général du plan d'équipement et de la productivité (CGPEP) (1966) - V^e Plan 1966-1970, *Rapport général de la Commission des industries agricoles et alimentaires*, 282 p.
- Commissariat général du plan d'équipement et de la productivité

- (CGPEP) (1961a) - IV^e Plan 1962-1965, Rapport du groupe de travail «Industries de la conserve» de la Commission des industries agricoles et alimentaires, juillet, 81 p.
- Commissariat général du plan d'équipement et de la productivité (CGPEP) (1961b) - IV^e Plan 1962-1965, Rapport général de la Commission des industries agricoles et alimentaires, 141 p.
- Dubois P. (1978). La planification industrielle en France, *in*: La planification en France et au Japon, Collections de l'INSEE, série C, mai, pp. 143-155.
- Duby G., Wallon A. (sous la direction de) (1976). *Histoire de la France rurale*, Tome 4, *La fin de la France paysanne, de 1914 à nos jours*, Paris, Editions du Seuil, 667 p.
- Fourastié J., Courthéoux J.-P. (1968). *La planification économique en France*, Paris, PUF, coll. L'économiste, 314 p.
- Jobert B., Muller P. (1987). *L'État en action, politiques publiques et corporatismes*, Paris, PUF, coll. Recherches politiques, 242 p.
- La Revue de la conserve* (1959-1971).
- Labonne M. (1968). La transformation des fruits et légumes et l'environnement agricole, *Economie méridionale*, 61, 1^{er} trimestre, pp. 1-8.
- Lamanthe A. (2001). Petites entreprises à l'épreuve de la rationalisation. Le cas de la transformation des fruits et légumes en Provence, des années 60 aux années 90, *Revue française de sociologie*, 42-3, pp. 509-536.
- Lamanthe A. (1998). Eléments pour une approche des processus de configuration de l'activité productive. Le cas de PME transformant des fruits et légumes en Provence, des « trente glorieuses » à la crise, Thèse en économie et sociologie du travail, Aix-en-Provence, Université de la Méditerranée – LEST-CNRS, 419 p.
- Monney R. (1966). Le marché contractuel de la tomate. Mécanismes et ajustements, mémoire de DES, Université de Montpellier, Faculté de sciences économiques, septembre, 136 p.
- Montigaud J.-C. (1966). Quelques aspects de la concentration dans l'industrie française de la conserve, Montpellier, INRA, 12 p.
- Morvan Y. (1983). La politique industrielle française depuis la Libération: quarante années d'interventions et d'ambiguïtés..., *Revue d'économie industrielle*, 23, 1^{er} trimestre, pp. 19-35.
- Néfussi J. (1987). Les facteurs macro-économiques de la croissance des industries agro-alimentaires depuis les années 50, *Economie et société*, 7, pp. 91-109.

- Piore M.-J., Sabel C.-F. (1989). *Les chemins de la prospérité. De la production de masse à la spécialisation souple*, Paris, Hachette, coll. Mutations, Economie et Société, 441 p.
- Saunier P. (1987). L'évolution de l'emploi dans les industries agricoles et alimentaires depuis le début du XX^e siècle, *Economie rurale*, 178-179, mars-juin, pp. 62-67.
- Saunier P., Schaller B. (1995). L'évolution technico-économique des industries alimentaires (1896-1987), in: *La grande transformation de l'agriculture*, Allaire G., Boyer R. (éds), Paris, INRA-Economica, pp. 181-198.