

VII^e colloque international du Groupement de recherche (GDR) 2539 du CNRS
« Les entreprises françaises sous l'Occupation » organisé en collaboration avec le CeHVI (Centre
d'histoire de la ville moderne et contemporaine – Université François Rabelais, Tours)

Les entreprises de biens de consommation sous l'Occupation

Tours (Indre-et-Loire)

25 et 26 octobre 2007

Compte-rendu réalisé par Régis Boulat (chargé de recherches, université Paris XII),
avec la collaboration de Françoise Berger (maître de conférences, IEP de Grenoble)

Après quelques mots d'accueil du vice-président de la chambre de commerce et d'industrie de Tours qui revient sur le passé des soieries de la ville, les destructions entraînées par la Deuxième Guerre mondiale et la vitalité contemporaine du tissu entrepreneurial local (15 000 entreprises sont regroupées aujourd'hui au sein de la CCI), **Hervé Joly, directeur du GDR (CNRS – LARHRA)** retrace l'activité du GDR, dresse l'état des publications et annonce les colloques à venir.

De son côté, **Marc de Ferrière Le Vayer (professeur, université François Rabelais, Tours)**, insiste sur l'originalité de l'approche sectorielle pour ce colloque, en particulier parce qu'il s'agit ici de petites entreprises, encore très peu étudiées. **Sabine Effosse (maître de conférences, université François Rabelais, Tours)** revient, pour sa part, sur la terminologie des biens de consommation, qui selon la terminologie officielle ne concerne pas l'alimentation ; elle souligne aussi que le contexte exceptionnel de la guerre conduit les entreprises à s'adapter (par exemple de changer totalement de produit). Enfin, **Jean-Pierre Williot (professeur, université François Rabelais, Tours)** aborde le thème de l'innovation et pose un certain nombre de questions. Peut-on relier la chronologie du manque à celle de l'introduction de nouveaux produits (ersatz) ou de nouvelles technologies ? Y a-t-il refus, parfois, ou acceptation de ces ersatz ? Les règlements ont-ils joué un rôle dans le processus technique ? De même, le contrôle professionnel (dont la formation) a-t-il joué un rôle ? Problème des fraudes ? Analyse de l'innovation : quelle place faut-il faire à l'échange technologique ? Y a-t-il eu des tournants structurels à cette occasion, préparatoires à la consommation de masse ?

1. Le contexte général

Cette première matinée est placée sous la présidence de **Danièle Fraboulet (professeur, université Paris XIII – Villetaneuse)** qui attire l'attention des participants sur l'importance des prix et sur les conséquences des politiques suivies par Vichy et/ou l'Occupant sur les industries de consommation.

La première intervention est celle de **Marcel Boldorf (chercheur, université de Bochum)** sur les « **Effets de la politique des prix sur l'industrie des biens de consommation** ». Dans la France occupée, ces questions sont du ressort des services d'Elmar Michel auprès du Militärbefehlshaber in Frankreich (MBF) qui attendent une relance de la production. Si la propriété privée est garantie, l'économie dirigée vers la guerre entraîne des pénuries constantes et nécessite un contrôle des prix. Ces derniers étant plus faibles en France qu'en Allemagne, les entrepreneurs allemands opèrent des achats massifs en France, le trafic se développe. On peut distinguer quatre groupes de biens (consommation quotidienne, régulière indispensable, de qualité, de luxe). Quelles

sont les conséquences de cette politique ? Assiste-t-on à une réduction générale ou bien différenciée (avec report sur d'autres produits) de la consommation ? En l'absence de volonté politique de soutenir le secteur des produits de qualité, les usines de ce secteur ferment en premier (loi de 1941). Dans certains cas, la politique des prix consiste à laisser monter les prix (parfois à un niveau qui était supérieur à celui du marché allemand), pour favoriser la production et entraîner la baisse de la consommation d'autres produits. M. Boldorf s'appuie sur l'exemple du prix du blé qui, inchangé jusqu'en novembre 1941 subit deux augmentations pendant l'hiver 1941/1942 avant de se stabiliser (importantes subventions en 1942). Le taux de farine panifiable a été augmenté.

Fabrice Grenard (docteur, Institut d'études politiques de Paris) analyse ensuite en détail « **La pratique de la "soulte" dans les industries de biens de consommation sous l'Occupation** », tentant ainsi d'évaluer les méthodes mises en place pour contourner le blocage des prix. Au cours de l'Occupation, une économie légale s'oppose à une économie souterraine : en 1943, plus de 54 000 infractions donnent lieu à des saisies (70 % dans les biens de consommation dont 21 % dans le cuir et 19 % dans le textile). La fraude qui revêt plusieurs visages (infractions aux règles de la répartition, prix, etc.) prend couramment celui de la soulte qui fausse l'évaluation des prix. Condamnée pour ses effets « déplorables sur la moralité du commerce », cette pratique pose la question de l'adaptation des acteurs dans des secteurs qui souffrent de l'absence de matières premières et de la réglementation des prix. F. Grenard revient d'abord sur les règles de la fixation des prix : les décrets Reynaud de février 1940 et la charte des prix d'octobre 1940 qui décrète le blocage des prix industriels. Les nombreuses demandes de dérogations se soldent, en général, par des refus : il faut prendre en compte la lenteur des procédures (6 à 12 mois, les demandes établies par les entreprises étant transmises aux comités d'organisation puis à la direction des Prix), l'indice de base utilisé (les prix au 1^{er} septembre 1939), la nécessité d'obtenir l'approbation allemande. Parallèlement, les entreprises voient leurs frais généraux augmenter. Elles doivent acheter sur des marchés clandestins des compléments de matières premières et tenir compte de la question des salaires, eux aussi bloqués, ce qui entraîne le développement d'un marché noir du travail. Ce décalage croissant entre prix de revient et prix de vente aboutit à la généralisation de la pratique de la soulte, dès les premiers mois suivant le blocage des prix, malgré des contrôles de plus en plus sévères. À partir de 1941, les nouvelles règles de fixation des prix, les contrôles plus sévères rendent cette pratique moins visible, mais elle se généralise et utilise différentes techniques de contournement : double facturation, codes, comptes spéciaux, double comptabilité (parfois très sophistiquée), etc. Les organes de contrôles isolent plusieurs types d'infraction : les infractions primitives ou « infractions-clés » et les « infractions dérivées ». Une enquête faite dans le textile du Nord après plaintes de consommateurs montre que toute la chaîne est faussée, d'autres enquêtes ont lieu dans les secteurs du cuir, de la bonneterie et du bois en 1942-1943.

Ainsi, sous l'Occupation, les pratiques frauduleuses concernent autant les filières régulières que le marché noir. L'existence de deux niveaux de prix, le niveau légal et le niveau réel, constitue une bombe à retardement pour l'après-guerre. La soulte permet de conserver des marges bénéficiaires et de la trésorerie, mais occasionne des abus : les victimes sont les consommateurs qui supportent tout le cycle d'enrichissement. Les hausses illicites ne s'accompagnent pas forcément de profits illicites, car elles répercutent la hausse des matières premières et/ou la soulte. Au final, ce sont plus les intermédiaires que les producteurs qui semblent avoir profité du système.

Dans une communication consacrée aux « **Artisans de la consommation en période de pénuries** », **Cédric Perrin (docteur, université François Rabelais, Tours)** s'attache ensuite à décrire le décalage entre propagande vichyste et réalité. Il souligne dans un premier temps que la pénurie peut apparaître comme une opportunité puisqu'on assiste au développement démographique des artisans pendant la guerre (alors que les années 1930 avaient été une période difficile) : on compte 895 000 artisans en 1944. Très peu d'entreprises disparaissent et beaucoup de nouvelles s'inscrivent aux registres des métiers. Cet essor fragile est le fruit d'une concordance entre un nombre très faible de radiations (les artisans mobilisés ne sont pas radiés), l'afflux de nouvelles catégories sociales vers les métiers de l'artisanat (les ingénieurs et cadres tentent de valoriser des procédés innovants), l'afflux des femmes (épouses de prisonniers, qui ne travaillaient pas avant guerre) et le développement d'un artisanat de l'ersatz ou du « système D » en raison de la nécessité de tout réparer ou presque dans un contexte de pénurie (du parapluie au stylo). Le secteur est naturellement touché par le marché noir : dans un secteur engorgé comme celui de la coiffure par exemple, les artisans à qui on refuse l'installation se tournent vers le marché noir. Toutefois, les pénuries de main-d'œuvre et de matières premières perturbent l'activité : les artisans nouvellement installés ne peuvent s'approvisionner puisque les factures de 1938 servent de référence aux bons matières et que les contingents sont vite épuisés. Les interventions allemandes sur le marché sont également gênantes. C.Perrin insiste sur les tensions entre artisans et Vichy : si la propagande fait de l'artisanat un des piliers du régime, la politique artisanale de Vichy est un échec et il y a un décalage entre les discours et les actes. En effet, malgré la création d'un service de l'artisanat au ministère de la Production industrielle, les entreprises artisanales ne bénéficient pas d'une protection de leur main-d'œuvre, à la différence des grandes entreprises, les pénuries entraînent un afflux de plaintes impossibles à gérer. De plus, les comités d'organisation (CO) comprennent très peu d'artisans, d'où une grande inégalité de la répartition des matières premières. Enfin, C. Perrin relève une pénurie de crédits : alors que les banques et les investisseurs s'intéressent peu aux artisans, la réforme du crédit artisanal de 1941 se révèle peu efficace et engendre de nouvelles rigidités. Malgré les discours, l'État ne joue donc pas son rôle et la période est difficile pour les artisans.

Jean-Louis Loubet (professeur, université d'Evry-Val d'Essonne, GERPISA) se demande, quant à lui, « **Quelle place pour l'automobile ?** ». Il existe 31 constructeurs en 1939 dont 13 fabriquant des voitures et des camions. Sur les 21 constructeurs de voitures, trois industriels de la grande série concentrent 77 % de la production (Citroën 68 000 véhicules, Renault 58 000 et Peugeot 47 000). J.-L. Loubet revient dans un premier temps sur la multiplicité des contraintes : sachant l'activité automobile "légère" condamnée dès le départ en raison d'une pénurie en métaux indispensables et en essence, Peugeot et Citroën ne font pas revenir tous leurs ouvriers. La différence entre le nombre de véhicules vendus pendant toute la durée de l'Occupation (1 178 voitures particulières et 15 595 voitures pour les Allemands) et la capacité de production (150 à 350 véhicules par jour) entraîne une adaptation que J.-L. Loubet examine dans un deuxième temps. Un seul véhicule, la Traction Citroën 11CV, légère, robuste et peu coûteuse est autorisée par les Allemands, mais le CO de l'automobile (COA) permet aux constructeurs de travailler sur les stocks existants. Peugeot est également autorisé à travailler sur les modèles 202 et 402. Peugeot et Citroën avaient rationalisé leur production pendant les années 1930 alors que Renault, défavorisé avec ses modèles trop puissants, commence seulement en 1940-1941.

La branche automobile tente de s'adapter au problème de l'énergie par le développement de systèmes de gazogènes, dont certains ont été mis au point avant-guerre, et sur par la voiture électrique mise au point avant-guerre (Peugeot construit une voiture légère de ville en juin 1941 interdite par le COA en mars 1943, les batteries situées à l'avant permettaient de rouler à 30/36 km/h sur 70/80 km). Faute de voitures, les constructeurs font de l'utilitaire. Dans un troisième temps, J.-L. Loubet revient sur les décisions de Vichy, dont la loi « scélérate » du 14 octobre 1941 qui organise le recensement et le ferrailage des voitures mises en circulation avant 1925 (en théorie pour en faire de nouvelles voitures : 900 000 annoncées... !) et la décision du COA, en décembre 1943, de segmenter le marché en trois catégories (petite, moyenne et grande voiture), chacun des constructeurs devant produire un modèle principal et un modèle secondaire. Au final, alors que les programmes officiels sont figés, les programmes secrets, clandestins se développent.

2. Alimentation : études nationales de branches

Placée sous la présidence de **Michel Lescure (professeur, université Paris X-Nanterre)**, l'après-midi débute par une communication à deux voix, « **Comment gérer la pénurie de tabacs ?** », d'**Éric Godeau (docteur, université Paris I Panthéon Sorbonne, IDHE)** et d'**Alexandre Giandou (ingénieur de recherche CNRS, LARHRA, université Lumière Lyon 2)**. Les auteurs rappellent d'abord que, de 1674-1681 à 1995, date de la privatisation du Service (devenu ensuite Société) d'exploitation industrielle des tabacs et allumettes (SEITA), la France réserve le monopole

de fabrication et de vente du tabac à l'État par l'intermédiaire d'une Caisse autonome contrôlant la SEITA (et d'un comité consultatif) dont les dirigeants sont issus d'un corps spécifique recruté à la sortie de Polytechnique et les employés de concours ou titulaires d'emplois réservés. Les importations viennent principalement des tabacs exotiques (USA et Indes néerlandaises), coloniaux (Algérie) ou indigènes (Sud-Ouest et Alsace pour 54 %). 98 % des bénéfices sont reversés à la Caisse autonome. Au total, 21 manufactures nationales ainsi que trois établissements privés (Alsace) travaillent à façon pour approvisionner 49 000 débiteurs. L'approvisionnement des manufactures, déjà difficile dès le début de la guerre, s'aggrave beaucoup en 1942 : on passe de 61 000 t (1938) à 23 000 en 1941 (soit 35 % de l'avant-guerre). Cette pénurie de l'offre, qui vient s'ajouter aux prélèvements allemands (24 % des tabacs achetés en 1941, 20 % en 1943) et au bombardement de plusieurs manufactures, explique une forte chute de la production, une diminution du nombre d'heures travaillées (40 h lieu de 54 h avant guerre), des licenciements (les femmes sont plus touchées que les hommes), sans compter les problèmes de maintenance des machines. Pour faire face aux difficultés, le SEITA modifie l'organisation de la production en faisant appel au cabinet de conseil Paul Planus (déclenchant des grèves en 1945 et réduit ses marques, réduisant l'offre alors que la demande augmente. À partir de février 1941, le SEITA contingente les débiteurs alors que le rationnement ne commence officiellement qu'à partir de juillet (les femmes en sont exclues jusqu'en 1945 et seuls 12,3 millions d'hommes, inscrits sur des listes, reçoivent une carte perforée nationale, unique et obligatoire). La ration oscille entre 80 et 120 g par mois, les mineurs, les membres des chantiers de jeunesse, les militaires ou encore les gardiens de phare ayant des rations majorées. La ration moyenne représente 15 cigares ou 40 cigarettes. Ces dernières (1,2 g) sont préférées aux scaferlatis (tabac à pipe ou à rouler). Rare, le tabac fait l'objet d'un marché noir de « subsistance » qui prend la forme de petits trafics de la part des non-fumeurs ; il fait aussi l'objet de vols par des ouvriers non-titulaires de la SEITA et de contrebande (à la frontière belge par exemple). Les productions sont de plus en plus altérées, les variétés passent de 68 à 34. La guerre marque le basculement définitif des scaferlatis vers les cigarettes et il faut attendre juillet 1947 pour assister au retour de la vente libre.

Claude Malon (docteur, université Paris IV-Paris Sorbonne, Centre Roland Mousnier) s'intéresse, quant à lui, aux « **Gens du café en temps de guerre : des entrepreneurs de l'ordinaire et du superflu** », autrement dit, aux intermédiaires entre les producteurs et les consommateurs. L'étude de cet ensemble hétéroclite allant de sociétés fortunées des places portuaires au petit artisan torréfacteur est menée à partir de sources havraises et marseillaises. Elle s'organise autour de trois constatations essentielles. La première renvoie à l'organisation de la profession et à la modification des courants commerciaux par l'Occupation et Vichy : dès 1939, un groupement (GNIRCA, SA

touchant 1,8 % du prix, il faut justifier de 400 t d'activité en 1938 pour en être actionnaire) s'impose aux entrepreneurs de la branche ; les importations et les répartitions respectent les rapports de force économique préexistants (Le Havre 80 %, Marseille 15 % et Bordeaux 5 %). Les contraintes terrestres et maritimes rendant le port du havre inutilisable de juin 1940 à mars 1945, l'activité marseillaise devient plus importante, mais la géographie entrepreneuriale n'est pas modifiée aussi sensiblement. La deuxième constatation concerne les nouveaux produits ou succédanés mis sur le marché : ils apparaissent avant même la fermeture des ports, suscitant dans un premier temps l'hostilité des syndicats de négociants et torrificateurs jusqu'à ce que le Groupement en reçoive le contrôle (prix, distribution). On doit désormais vendre un « mélange national » contenant davantage de succédanés (des meilleurs comme l'orge et la chicorée à ceux de moindre qualité comme les pépins de raisin ou les sarments de vigne) que de café pur (ration mensuelle en 1942 est de 30 g de café pur pour 150 g de mélange). La troisième constatation concerne les nouvelles activités et les stratégies de compensation : la survie de la branche s'explique par la recherche de l'indemnisation des préjudices, la pratique d'activités hors du champ de compétence habituel et, pour les Havrais, le repli de l'activité à Marseille.

Dominique Confolent (docteur, université Paris IV-Paris Sorbonne, Centre Roland Mounier) étudie ensuite « **La pêche sous l'Occupation dans la région granvillaise** ». L'activité déjà fortement réglementée depuis 1852 en temps de paix, le devient encore plus à partir de mai 1941. Les pêcheurs doivent travailler de jour et par temps « maniable ». En cas de danger ou d'avarie, l'abordage dans un autre port que le port d'attache est toutefois autorisé. À Granville, les Allemands tendent un filin d'acier pour interdire le trafic. Le littoral de Granville forme aussi une partie du mur de l'Atlantique (l'estran est truffé de mines). À ces conditions extrêmes, il faut ajouter que beaucoup de marins sont requis pour divers travaux. Au final, la flottille diminue de moitié (sur l'exemple donné de la côte de Granville, soit une centaine de km de littoral) alors que les pêcheurs connaissent des problèmes de combustible. En 1941 est mise en place une « Communauté des marins de Granville » et un « Bureau national du poisson » a pour tâche de répartir entre conserveries et marchés locaux.

De la communication de **Jean-Christophe Fichou (docteur, université Rennes 2 Haute-Bretagne, MNHM)** sur « **Les conserveries de poisson, une activité hors de la guerre** », on retiendra surtout que l'activité se développe pendant la guerre : on fait plus de conserves en 1942 qu'en 1939. Ce secteur stratégique occupe 15 à 20 000 ouvriers répartis dans 160 usines (surtout dans le Finistère et le Morbihan). Chaque année, sont pêchées 20 000 t de sardines et 20 000 t d'autres poissons. L'arrivée des Allemands ne perturbe pas le monde de la conserve et les interdictions sont très rapidement levées à l'échelle locale par les administrations allemandes. Le secteur semble

prosperer sous la bienveillance allemande (seules deux entreprises refusent de travailler pour l'occupant, les autres sont toutes condamnées par le comité d'épuration). L'existence de 44 usines nouvelles dès 1942 prouve qu'il y a donc des boîtes (il faut du fer doux étamé, il y a des astuces pour lutter contre les pénuries de métal: métal plus fin, vernis au lieu d'étain, plus grosses boîtes) et du poisson (sardines, thon, congre, dauphin, petites sèches, etc.). 90 à 95 % des conserves produites sont expédiées en Allemagne (à un bon prix). Les achats sont effectués par la Kriegsmarine. L'importance stratégique de l'activité est attestée par la protection allemande des pêcheurs (les bateaux étant essentiellement coulés par les Anglais) et par l'existence de *Sardinen-Führer* (*sic* !) chargés des approvisionnements. La période voit apparaître le thon au naturel (plus d'huile dès 1940) ainsi que de nouveaux procédés de conditionnement (1943, 12 usines de congélation). J.-C. Fichou souligne enfin qu'il ne faut pas négliger la part réservataire de 50 kg par pêcheur et par jour (150 000 pêcheurs).

Pierre-Antoine Dessaux (docteur, EHESS, CRH) étudie, pour sa part, « **L'industrie des pâtes alimentaires** », base du ravitaillement civile et militaire, en retraçant la construction de la politique d'organisation collective de la branche (1940-1941), en détaillant les cas des entreprises Panzani (artisan) et Rivoire & Carret (grande entreprise), avant de dégager les traits saillants de la période. À la veille de la guerre, cette industrie de consommation de masse dotée de techniques de commercialisation agressives, est encadrée en amont (loi sur l'organisation de la nation en temps de guerre, politique céréalière, etc.) et ne maîtrise plus ses approvisionnements, éliminant ainsi les plus petits producteurs et limitant la concurrence des prix. Avec le début des hostilités, la hausse des prix (50%) et des ventes, les résultats des grandes entreprises s'améliorent (le bénéfice de Rivoire & Carret augmente de 127%). Nombre d'industriels ont déjà fait l'expérience du ravitaillement en 1917 : on voit apparaître dans le bilan une augmentation des immobilisations des matières premières (multiplication par 10 en juin 1940 chez Rivoire & Carret). Alors que l'entreprise Rivoire & Carret avait pris plus ou moins le contrôle de l'organisation professionnelle pendant la Première Guerre mondiale, Jean Carret entend développer un projet complet reposant sur une autonomisation des approvisionnements du secteur (permet de se dissocier des boulangeries), un programme commercial (des livraisons d'office permettent la stabilisation prix) et une utilisation rationnelle des unités de production impliquant l'élimination des producteurs marginaux. En 1941 est mis en place le Comité professionnel des industries des pâtes alimentaires (CPIPA) qui est sensé gérer les prix, les contingents affectés aux entreprises et financer les destructions d'une partie des capacités productives du secteur. Si les négociations sur les contingents montrent que les plus grosses entreprises sont largement favorisées, la réalisation des objectifs annoncés se fait attendre, braquant les dirigeants de Rivoire & Carret contre le régime. Au final, l'Occupation engendre des conséquences en matière de comportements alimentaires (l'utilisation des pâtes se généralise, elles ne sont plus une alternative

et/ou un complément à la pomme de terre) et une redistribution entre zones géographiques. Le CPIPA ne sera dissout qu'en 1960 (en 1955, encore des membres nommés par Vichy), car il permet à l'État d'avoir une marge de manœuvre pratique dans le cadre de la gestion de l'indice des prix.

Dans le cadre de l'étude des grandes branches, **Nicolas Delbaere (docteur, université Charles de Gaulle-Lille 3)** s'intéresse ensuite à « **L'économie laitière sous l'Occupation dans la région du Nord** » non sans être revenu, au préalable, sur l'histoire de la filière au cours de la Grande Guerre : après l'hécatombe vaches laitières en 1915 et alors que rien n'a été prévu pour l'organisation du ravitaillement, on avait alors assisté à une quasi-famine. Si l'article 47 de la loi du 11 juillet 1938 sur l'organisation de la nation en temps de guerre organise le marché des produits laitiers, la filière est pourtant paralysée (par peur des réquisitions, le cheptel est tué dans la précipitation). La situation est critique. N. Delbaere revient ensuite sur l'organisation et le fonctionnement de l'office professionnel du lait (OPL) et du groupement de l'industrie laitière (GIL) créés par la loi du 27 juillet 1940 qui déterminent les prix, organisent la branche et favorisent la création de laiteries. En 1941, la pénurie de lait dans le Nord est comparable à celle de 1915 (20 000 agriculteurs sont prisonniers pour le Nord-Pas-de-Calais) ce qui incite le régime à prendre un arrêté (27 février 1941, étendu à l'ensemble du pays un an après) incitant à la production, instaurant des zones de collecte, interdisant de toute vente directe... Le pourcentage de matières grasses des fromages est limité à 20 % afin de faciliter la production de beurre, ce qui entraîne des problèmes de conservation. Les besoins de la population ne sont pas couverts et 1944 est une « année noire » pour l'approvisionnement en fromage. La situation n'est stabilisée qu'en 1948.

Clôturant l'après-midi, **Nicolas Marty (maître de conférences, université de Perpignan-via Domitia, CRHISM)** étudie enfin les « **grandes** » **entreprises d'eau embouteillée sous l'Occupation**. Entre médicament et bien de consommation, le secteur de l'eau embouteillée, qui n'est pas un produit de première nécessité, a beaucoup évolué pendant l'entre-deux-guerres. En effet, le secteur des eaux minérales qui s'est construit sur le discours médical avec un esprit anticoncurrentiel (à chaque eau sa prescription thérapeutique) est alors en pleine transformation grâce à des entreprises qui rationalisent les méthodes d'embouteillage et modifient la distribution (les détaillants remplacent les pharmacies). On assiste donc à la fin d'une phase de fragmentation et à l'émergence d'une phase d'unification. Il existe 640 embouteilleurs en 1938 : sociétés thermales associées à une station (Vichy, Vittel, Evian, etc.), sociétés centrées sur l'embouteillage (Perrier), petites sociétés aux marchés locaux. N. Marty aborde ensuite les difficultés auxquelles le secteur est confronté pendant la guerre : difficultés d'exploitation, problèmes de bouteilles (jusqu'à environ 50 % en moins), de transport, sans compter la pénurie de papier pour les étiquettes. Les sociétés réagissent différemment : les sociétés commerciales poursuivent l'effort de publicité, les petites sociétés se

mettent en sommeil. La chambre syndicale est remplacée en juillet 1941 par le CO des eaux minérales. Si différents centres de thermalisme sont réquisitionnés et sont transformés en camps de prisonniers (Vittel), de son côté, Perrier vend 40 % de son eau en bouteille aux Allemands entre 1940 et 1944. En ce qui concerne les performances économiques : on assiste, en francs constants, à une décroissance forte du chiffre d'affaires (*idem* pour les bénéfiques). La rémunération des actionnaires est très limitée (voire nulle pour certaines années). Au final, la période est très difficile pour ce secteur qui adopte une stratégie d'attente. La Seconde Guerre mondiale a retardé d'une décennie l'unification (mais a facilité ensuite la grande concentration qu'a connu ce secteur dans les années 1960).

3. Alimentation : monographies

Sous la présidence de **Sophie Chauveau (maître de conférences, université Lumière -Lyon_2, Institut universitaire de France)**, la matinée débute par une communication de **Jean-William Dereymez (maître de conférences, IEP Grenoble, PACTE)** consacrée à l'usine Brun de Saint-Martin-d'Hères (Isère) entre 1939 et 1947, « **Entre collaboration économique et Résistance** ». L'auteur, qui n'a pu consulter les archives de l'entreprise, retrace d'abord la *success story* de la famille Brun, cultivateurs aisés au XVIII^e siècle qui se lance mi-XIX^e dans le commerce des grains et la minoterie, en profitant du développement des transports, du dynamisme local (houille blanche) et des garnisons. À la veille de 1914, la famille a fait fortune dans le biscuit de guerre et la Première Guerre mondiale lui permet de construire, en 1915-1916, une usine moderne dont le personnel est essentiellement féminin. L'exposition de 1925 sur la houille blanche de 1925 est un point d'orgue pour la société. Dans les années 1920, arrive Mme Darré-Touche, d'origine marseillaise, légataire universelle de Gaëtan Brun en 1923. Dans un deuxième temps, J.-W. Dereymez retrace la vie de la biscuiterie pendant la Deuxième Guerre mondiale (production et productivité augmentent constamment) et le ralliement au pétainisme de Mme Darré-Touche, amie du maréchal et de sa femme. Après la guerre, un comité de direction et un comité de gestion chargé d'assurer la paix sociale sont créés alors que Mme Darré-Touche s'est réfugiée en Suisse. Si la justice lui restitue ses biens en 1947, elle est poursuivie pour « hausse de prix illicite » mais, acquittée, elle vend l'entreprise en 1950.

De son côté, **Philippe VERHEYDE (maître de conférences, université Paris VIII-Vincennes-Saint-Denis, IDHE)** étudie le cas de « **Félix Potin sous l'Occupation, stratégie et développement** » en mettant en parallèle, l'histoire « officielle » de la *success story* des dirigeants de la firme et une histoire plus sombre. L'entreprise née en 1844 doit son succès à des innovations commerciales (prix fixes affichés, prix raisonnables de produits de base censés attirer le client, vente

au comptant, etc.) et à la production d'une série de produits (du café à la charcuterie). À la mort du fils de Félix, Julien Potin, en 1927, qui a su faire prospérer l'affaire familiale (la société en nom collectif est devenue une SA au capital de 15 millions de francs en 1924 puis de 120 millions quelques années plus tard), la famille perd plus ou moins le contrôle jusqu'en 1934, date à laquelle son fils Jean reprend les rênes. Lors du centenaire, en 1944, l'histoire officielle de la maison donne l'image glorieuse d'une entreprise ayant peu travaillé pour les Allemands (à l'exception de quelques livraisons de confitures, etc.). Or, c'est au cours de l'Occupation qu'ont lieu des négociations avec Henri Ardant chargé d'aryaniser le groupe Édouard Worms qui, grâce aux pressions allemandes, débouchent sur l'acquisition de l'entreprise Loiseau-Rousseau : dès 1941, Jean Potin fait mention d'un accord datant de 1933, date à laquelle Worms s'est retiré de Félix Potin. Pour le rachat, de juin 1941 à 1944, Potin sollicite Ardant, mais la transaction ne se réalise qu'en mars 1944. Cet exemple permet de mettre en évidence la fragilité des sources relatives à cette période et la nécessité de les croiser.

La troisième communication de la matinée est celle de **Jean Domenichino (maître de conférences honoraire, université Provence-Aix-Marseille I, TELEMME)**, sur « **Les distilleries Ricard et la guerre : de la cornue à la charrue (1940-1951)** », résumée, en l'absence de l'auteur, par Sophie Chauveau. En mars 1932, Paul Ricard, fils de boulanger qui s'est lancé dans le commerce du vin avant de produire, en toute illégalité, un anis sec (40°), obtient la rédaction d'un texte qui en permet la commercialisation. Étant donné les faibles contrôles, il n'hésite pas à produire un anis à 45°. Grâce à des campagnes publicitaires qui utilisent l'imagerie culturelle marseillaise, la production décolle et Paul Ricard peut construire sa première usine dans les années 1930. À la veille de la guerre, il a transformé son entreprise en SA (capital de 4 millions de francs). Alors que l'activité semble condamnée avec la défaite (camions réquisitionnés, alcool rationné, personnel mobilisé dont P. Ricard lui-même) et la politique anti-alcoolique de Vichy, P. Ricard choisit de développer d'autres activités : l'embouteillage de l'eau minérale de Ventadour lui permet d'employer une partie du personnel marseillais, de sauver des camions et de maintenir le contact avec le réseau de cafetiers ; parallèlement, un domaine foncier de Camargue où étaient cultivées les plantes aromatiques nécessaires au pastis est reconverti en élevage (200 têtes de bétail, 2 500 litres de lait par jour soit ¼ des besoins des enfants du département, 500 porcs). Des travaux de terrassement sont même effectués par une main-d'œuvre italienne afin de développer la culture du riz. Cette situation est bouleversée par l'occupation de la zone libre et par le Service du travail obligatoire (STO) qui prive P. Ricard, qui a fait le choix de la Résistance, d'une partie de son personnel. À la Libération, P. Ricard reprend son activité de distillerie, obtient l'appui du syndicat des cafetiers de Marseille et fait lever les interdictions de Vichy concernant l'alcool. En 1951, il obtient l'abrogation de l'interdiction du

pastis à 45° (mais la production était déjà de 3 millions de litres en 1949...). Au-delà des choix personnels de P. Ricard, on ne peut que constater sa grande capacité de réaction.

La seconde session de la matinée débute par une communication de **Christian Ruch (docteur, université de Bâle)** : « **Des aliments pour la « victoire finale » – les entreprises suisses Nestlé et Maggi dans l'Allemagne nazie** ». En l'absence de l'auteur, Hervé Joly résume non pas son article mais sa contribution au sixième volume publié en 2002 dans le cadre des travaux de la Commission indépendante d'experts Suisse – Seconde Guerre mondiale (dite commission Bergier). Nestlé (lait concentré) est créé en 1868, Maggi en 1885. Très tôt, les deux entreprises se tournent vers les marchés étrangers où elles implantent des unités de production. Maggi, qui a de nombreux concurrents en Allemagne (Knorr, Liebig), s'y implante en 1897. Pour Nestlé, l'Allemagne est en revanche un marché parmi d'autres puisque la société s'est surtout développée en Grande-Bretagne, aux États-Unis et en Australie. Après une période difficile (crise financière) dans les années 1920 provoquée par le retour des produits frais, Nestlé connaît une phase d'expansion à partir de 1928 avec le rachat ou la fusion avec des entreprises allemandes (jusqu'en 1945, Nestlé Allemagne est dirigée par un Suisse). Dans les deux cas, la crise des années 1930 frappe durement, entraînant licenciements et diversifications (Nescafé 1936). En 1939, Nestlé sépare ses activités mondiales et européennes (qui représentent alors ¼ du chiffre d'affaires du groupe) : la société a profité de la croissance allemande de la seconde moitié des années 1930 avec des produits comme le lait pour bébés (le pays représente toutefois seulement 10 % des bénéfices en 1939). Pour Maggi, le Reich est au contraire un débouché nettement plus important : attaquée pour son caractère étranger par ses concurrents allemands, la société entretient une forte proximité avec le régime nazi (direction allemande, exclusion zélée des employés juifs, etc.). Au cours de la guerre, Nestlé-Allemagne connaît un doublement de sa capacité de production (les boîtes lait condensé permettent un approvisionnement plus régulier malgré les bombardements) mais le chiffre d'affaires baisse dans la branche chocolat (confiserie). Les deux entreprises subissent des prélèvements de main-d'œuvre limités par l'importance des commandes spéciales de la Wehrmacht et par des diversifications dans de nouvelles activités non alimentaires de sous-traitance. Au final, ces deux entreprises agroalimentaires suisses profitent de l'économie de guerre et ne souffrent pas des restrictions.

D'après **Sylvain Leteux (docteur, université Charles de Gaulle-Lille 3, IRHIS)** qui étudie « **Les professionnels de la viande à Paris sous l'Occupation allemande** », on trouve peu de traces locales du dirigisme affiché par Vichy. Pendant la guerre, le gouvernement délègue à l'organisation professionnelle, à savoir le Bureau national de répartition de la viande créé en 1937 et qui devient en 1941 le Comité interprofessionnel, des prérogatives importantes (abattage, commerce, sauf les

commandes militaires et l'approvisionnement de l'occupant). Les rations hebdomadaires sont souvent inférieures aux rations officielles qui s'élèvent à 350 g par semaine au début guerre et à 120 g à la fin. Chaque consommateur est tenu de s'inscrire dans une boucherie, chaque boucher a un répartiteur (responsable de la corporation avant 1939). La plupart des bouchers se plaignent des irrégularités de leurs répartiteurs : les circuits de la consommation de détail arrivent derrière les collectivités ou les restaurateurs. Les acteurs de la profession jouent un rôle essentiel, mais l'État fixe les prix, les rations et veut rationaliser la filière pour réduire les abattages clandestins et les intermédiaires.

4. *Autres branches*

Président l'ultime séance, **Michel Margairaz (professeur, université Paris VIII-Vincennes-Saint-Denis)** rappelle que la période est caractérisée par une économie « sans marché », en tout cas où celui-ci pose problème en raison des pénuries aiguës, des fonctionnements aberrants de toute une série de mécanismes, des phénomènes de soule, de prix « gris ou noirs ». Quand les quantités et les circuits sont fixés, on ne peut utiliser le terme d'économie de marché sans en expliquer le terme.

À partir de l'étude des importateurs belge et américain, **Véronique Pouillard (docteur, université libre de Bruxelles)** étudie « **Les entreprises françaises du secteur de la mode et leurs débouchés (1939-1946)** ». Il s'agit d'examiner comment l'Occupation a modifié le marché de la mode et le poids très important des exportations dont une bonne partie sont « invisibles », guerre ou pas. Par « mode », il faut entendre les changements non nécessaires des formes du vêtement. Depuis le Second Empire, ces changements sont dictés par Paris dont le rôle est hégémonique. Le secteur a comme clients des particuliers mais aussi des entreprises qui achètent le droit de reproduire les modèles. Le secteur est contrôlé par deux associations : d'une part, la Chambre syndicale de la Haute Couture parisienne, née en 1868, qui regroupe plusieurs centaines de maisons (elle régit le calendrier des collections, organise les ventes aux entreprises et est dirigée par Lucien Lelong qui devient en 1940 président du CO de la branche), d'autre part l'Association pour la protection artistique des arts appliqués (cercle plus fermé, plus prestigieux, qui s'occupe de l'exportation, de la protection des modèles, emploie de nombreux avocats et dans lequel Madeleine Vionnet joue un rôle important). Si les États-Unis possèdent une grande industrie du vêtement, les formes viennent de Paris (légalement ou pas) ; de leur côté, les Belges, qui ont mis en place des accords d'exclusivité avec les Français, ont une place privilégiée puisque les fabricants de province français sont bannis de la filière. La Chambre syndicale est extrêmement active pendant la guerre, elle pratique un lobbying tous azimuts. Bien que la situation soit difficile (beaucoup de créances non récupérables), la Haute Couture, qui se maintient

à Paris, poursuit son activité et la Chambre continue à sélectionner ses acheteurs et à développer les contrôles. La perte de marché (intérieur et extérieur) est inévitable. Si les importateurs copient les modèles parisiens de 1939 ou la maigre collection lyonnaise de 1942, achètent des modèles à Lyon, Londres ou en Allemagne, l'attitude du marché américain évolue toutefois et New York devient une capitale de la mode dynamique. Ainsi, la Deuxième Guerre mondiale a été un laboratoire, mais la Haute Couture parisienne se maintient avant d'être relancée par Christian Dior à partir de 1947.

Florent Le Bot (docteur, université Paris VIII-Vincennes-Saint-Denis, IDHE) étudie ensuite « **Les bottiers parisiens, l'Occupation et les mutations de l'économie française au milieu du XX^e siècle** ». Il s'agit d'un micro-secteur de quelques centaines de bottiers qui créent leurs modèles entièrement à la main et sur mesure (marché du luxe) tels A. Perugia ou M. Arnoult. L'Occupation a-t-elle été une bonne affaire pour ce secteur ? F. Le Bot explique d'abord le fonctionnement du système des commandes et de l'approvisionnement. Il montre ensuite la créativité et l'ingéniosité des bottiers face aux pénuries : dès les années 1930, l'un d'entre eux, S. Ferragamo, avait créé des modèles de crise. Les jugements rendus pour profits illicites après-guerre montrent le dynamisme du secteur sous l'Occupation et posent la question de l'importance de la clientèle allemande. Dans un second temps, F. Le Bot montre comment s'affirme un micro-secteur différencié : en effet, botterie n'est pas un secteur autonome, c'est un appendice de la Haute Couture et le moindre fabricant peut se dire bottier. Le brevet professionnel apparaît en 1944 seulement. Au terme d'une logique de différenciation des marchés, on aboutit à la définition et à l'autonomisation de la botterie de luxe, seul secteur rentable pour ces micro-entreprises qui produisent beaucoup pour les Allemands.

Ben Wubs (chercheur, université Utrecht/université Erasmus Rotterdam) examine quant à lui les effets de l'occupation allemande sur la direction d'Unilever (« **Unilever's struggle for control. An Anglo-Dutch multinational under German Occupation** »). En 1940, il n'est pas évident que la compagnie puisse survivre à l'Occupation nazie en raison de la part de capitaux britanniques et juifs. L'auteur présente tout d'abord quelques éléments sur l'origine de la formation des entreprises qui fusionnent en 1930 pour donner naissance à Unilever. Dans les années 1930, l'entreprise domine le marché mondial des huiles et des graisses (avec Henkel, firme allemande). Les deux sociétés (britannique et néerlandaise) sont liées par un accord juridique. Dès le début de la guerre se posent des difficultés de communication entre les deux sièges. L'entreprise, déclarée « aryenne » en 1938 par Goering, bénéficie des lacunes de la loi allemande sur les biens ennemis, elle échappe donc au séquestre. En juin 1941, un certain Posse est nommé Reichskommissar auprès d'Unilever. La question des capitaux étrangers se pose à nouveau en février 1942 (suite à la politique de rationalisation de Speer). La guerre se traduit par une décentralisation du conglomérat : cette

décentralisation permet aux unités de s'adapter plus facilement aux conditions nationales (d'occupation, en particulier) et en expliquent la survie.

Ruth Navascues (doctorante, université Paris I Panthéon-Sorbonne, IDHE) décrit ensuite « **La quête du blanc ou l'histoire du marché des produits lessiviels en France pendant la Seconde Guerre mondiale** ». Entre 1938 et 1944, la production annuelle de produits détergents passe de 414 000 t à 76 000 t (la pénurie est très sévère jusqu'en 1949) : la guerre entraîne donc une chute très importante de la consommation, l'offre est divisée par cinq en raison des problèmes d'approvisionnement en matières premières (suif, graines oléagineuses). Afin d'appréhender le marché des produits lessiviels, R. Navascues souligne que l'approche quantifiée du volume de la production et l'approche en valeur sont vaines. Dès août 1940, les produits savonniers sont rationnés (60 g d'acides gras par personne destinés aux produits corporels et au soin du linge). Comment la demande s'est-elle adaptée à l'offre disponible ? *Quid* de l'autoproduction familiale et du marché noir ? Quelle est l'attitude des consommateurs face à la pénurie ? Ce n'est pas un produit vital, mais il n'est pas totalement secondaire, d'où une baisse de la consommation, moins prioritaire. R. Navascues revient d'abord sur l'état du secteur avant la Deuxième Guerre mondiale : le marché est dominé par les étrangers (Lever) en l'absence de grands lessiviers français. Unilever produit directement 13 % de l'offre mais, par l'intermédiaire d'autres sociétés, elle contrôle presque 40 % de la production. Du côté français, les savonneries marseillaises dominent le marché : c'est le cas des Ets Fournier-Ferrier (15 % de la production marseillaise et 10 % de la production française si on ajoute une filiale normande) qui suscitent les convoitises de l'allemand Henkel et une tentative infructueuse de rapprochement (marque « Le Chat »). La guerre favorise la réorganisation du marché européen des produits lessiviels après des années 1920 marquées par des débats autour de la marque « Persil » (perborate et silicate), elle réactive également la concurrence entre Lever et Henkel. En ce qui concerne les produits lessiviels, on constate une baisse de 44 % du dépôt de marques entre 1939 et 1944. Le rapport entre marques déposées par des entreprises et des particuliers s'inverse au profit de ces derniers à partir du moment où le rationnement est mis en place. Ceci correspond au développement officiel des ersatz (60 % des marques d'ersatz déposées le sont par des particuliers) qui contiennent, à la fin de la guerre, jusqu'à 90 % de composants divers non lavants (!). Les productions se font dans le cadre de micro-entreprises ou de la production domestique. Dernière remarque, pour les besoins de l'armée américaine, des lessives de synthèse sont mises au point, ce qui pèse sur le développement de secteur après la guerre.

Dans une communication consacrée à « **L'adaptation de l'industrie et de la distribution automobiles aux consommations de l'Occupation** », **Patrick Fridenson (directeur d'études, EHESS, CRH)** souligne préalablement la nécessité de contextualiser la profession afin de prendre en

compte les pénuries et les restrictions qui ne sont pas propres à l'Occupation puisqu'elles débutent avec la « Drôle de guerre », l'interdiction totale de circuler des véhicules de plus de 14 CV et, enfin, la catégorisation des véhicules autorisés à circuler (autres que les véhicules allemands) par les bureaux de circulation), à savoir SP (Services publics, autorisation d'un an), IG (Intérêt général, autorisation de 6 mois) ou AT (Autorisation temporaire, autorisations de 7 jours). P. Fridenson se livre ensuite à un jeu d'échelles en prenant trois exemples. Il retrace d'abord l'itinéraire d'un garagiste de Niort (dans un environnement rural et la présence d'une activité de service dans l'assurance automobile, avec le siège de la Mutuelle d'assurances des instituteurs de France à partir de 1934). Cet ouvrier se met à son compte en 1929, son activité consiste à acheter et vendre des voitures, à faire de la carrosserie. Du début de la guerre à décembre 1942, il doit compenser le déclin de ses activités habituelles par plusieurs activités successives : il poursuit un temps le commerce de voitures d'occasions grâce à un trafic d'autorisations, multiplie les réparations, « inventant » lui-même à l'occasion des pièces de rechange, il se lance aussi dans le commerce de vélocars (vélos carrossés), développe un gazogène (montage-vente), produit des carburants à base d'alcool (mais les ingrédients viennent à manquer) et fabrique une voiture électrique avec deux ou trois batteries. En novembre 1942, sommé par les Allemands de travailler pour eux ou de fermer, il choisit de fermer son garage, préférant aller scier du bois à la demande. Après cet exemple d'un garagiste dans un environnement rural qui reprend son activité à la Libération, P. Fridenson examine ensuite le cas des transports automobiles sur Paris : si 7 000 véhicules allemands circulent, les taxis sont, quant à eux, interdits. Les chauffeurs se reconvertissent alors en vélo-taxis (mais aussi en trafics en tous genres). On assiste aussi à la renaissance des fiacs. Parallèlement, entre 1941 et 1943, les ingénieurs de la ville de Paris préparent des projets d'aménagement, tels que le boulevard périphérique. De son côté, la Société des ingénieurs de l'automobile travaille sur la création de petits véhicules pour le temps de paix (40 modèles sont élaborés par des ingénieurs d'entreprises grandes et moyennes) et pas sur un ersatz. Au niveau macro, P. Fridenson prend enfin l'exemple du tourisme et rappelle les projets de Maurice Godard (Centralien, société Solex), par ailleurs propriétaire d'une station thermale : en décembre 1942, il publie un texte *Défense du libéralisme* et pour lui, le développement de la France doit, entre autres, s'appuyer sur le tourisme. En conclusion, P. Fridenson souligne l'héritage négatif de ce temps des pénuries après la guerre (au niveau des agents de distribution, etc.), avec des effets de rattrapage, qui pousse aussi fortement vers une orientation libérale.

Dans des conclusions stimulantes, **Jean-Claude Daumas (professeur, université de Franche-Comté, Institut universitaire de France)**, se félicite d'avoir assisté, comme à chaque colloque du GDR et ce, malgré des clivages, à un « petit miracle ». Il rappelle toutefois que le « goût

de l'archive » de suffit pas : il faudrait dans certaines interventions davantage s'appuyer sur la bibliographie, notamment pour préciser les problématiques et le cadre général. Comme dans tous les colloques, les auteurs ont essayé de répondre au cahier des charges à partir de leurs propres préoccupations. Cet ensemble foisonnant permet de dégager sept points essentiels :

- la désorganisation générale de l'activité (guerre, double tutelle, ligne de démarcation, etc.), avec quelques surprises avec certains secteurs qui se développent ;
- la pénurie aboutit au développement de pathologies typiques de l'économie de pénurie comme la hausse des prix, le marché noir, les ersatz et le système D, etc. Ces modifications profondes des conditions d'activité entraînent une hausse des prix ;
- la mise en place d'une économie « administrée » : la lourde tutelle s'exerce à travers les CO, les organismes professionnels dont certains ont une capacité de survie étonnante. Parallèlement, le contrôle des prix, rendu nécessaire par l'inflation et le rationnement, bouleverse les conditions d'activité et modifient le choix des consommateurs ;
- l'impact de la présence allemande : cette dernière est repérable non seulement grâce aux commandes allemandes de produit de première nécessité, produits « superflus » (eau) ou de luxe, mais on assiste aussi à des tentatives de pénétration du marché (cas des lessives) ;
- l'impact de l'idéologie et de la politique de Vichy : outre les phénomènes d'aryanisation, l'impact de l'idéologie vichyste est repérable grâce au corporatisme, mais ce dernier n'assure pas la production des artisans malgré les discours, et à la lutte contre l'alcoolisme qui entraîne la condamnation temporaire d'un secteur ;
- les stratégies différentes d'adaptation des entreprises à partir de leurs propres trajectoires pendant l'entre-deux-guerres : développement d'activités de remplacement, efforts de restructuration pilotés par de grandes entreprises (pâtes alimentaires, grande distribution), tentatives de reconversion, stratégies modifiant le visage du secteur (segmentation de celui de la chaussure avec l'apparition de la botterie) et cristallisation des structures. Enfin, les entreprises réfléchissent beaucoup à l'avenir : n'élabore-t-on pas dans la pénurie la voiture de l'abondance ?
- si le consommateur est au final peu présent, on perçoit néanmoins des ruptures dans les comportements (poisson, tabac).

L'Occupation est décidément loin d'être une parenthèse...