

PROTECTION ET DÉPENDANCE : LES ENTREPRISES CORSES DU BATIMENT *

par Michel Péraldi et Robert Weisz

*A partir des entreprises du bâtiment de la Corse, les auteurs analysent leurs comportements en matière de stratégie commerciale, financière et de gestion du personnel et montrent les liens entre ces différentes variables.
Deux marchés sont opposés : celui d'Ajaccio, « ville ouverte », marché original avec des entreprises souples, adaptées mais limitées au marché local et celui de Bastia, « la citadelle », marché plus classique et diversifié où les commandes publiques ont un rôle dominant. Au-delà du cas de la Corse, l'article met en évidence la complexité et l'ambiguïté des rapports entre le local et le national aux plans politique et économique, dans tous les secteurs.*

L'industrie du bâtiment est à un moment charnière de son évolution confrontée à une recomposition de ses marchés, de sa structure productive, des modes d'organisation et de gestion employés par ses différents types d'entreprises. Mais s'il est simple de le prévoir et de l'écrire, tant les signes de changement ou de blocage sont clairs, il est bien plus difficile de percevoir les modalités concrètes d'adaptation à cette évolution dans les entreprises elles-mêmes ; car celles-ci restent modelées, dans leur manière de produire et de gérer, par la période faste qu'elles viennent de traverser.

L'étude de la Corse, au-delà de ses particularités, est une illustration évidente du caractère exceptionnel de l'expansion du bâtiment pendant un quart de siècle et des difficultés occasionnées par la mutation de ces dernières années. C'est aussi un bon exemple des liens de concurrence et de complémentarité qui existent entre les différentes structures, grandes entreprises nationales, P.M.E. et artisanats locaux. Elle permet enfin de donner un aperçu de l'impact respectif et des interactions des politiques menées au niveau national et des caractéristiques propres à l'histoire et au développement d'une région.

* Le texte est une version modifiée d'un article paru dans la revue *Peuples méditerranéens* n° 25, d'octobre-décembre 1983, sous le titre « Protection et Dépendance en Corse ».

COUPS, A-COUPS ET CONTRE-COUPS, LE MARCHÉ DU BATIMENT EN CORSE

Lorsqu'on analyse le marché du bâtiment en Corse, l'insularité est, bien sûr, le premier facteur à prendre en compte, pour les contraintes qu'elle impose aux entreprises. Ici, l'aire d'extension du marché est aisée à déterminer puisqu'elle correspond « naturellement » à la Corse. Mais, si l'espace concret à l'intérieur duquel se règle la concurrence est donné, de fait, par la géographie du terrain, la reconnaissance de ses frontières spatiales n'est qu'un premier pas dans la compréhension de la complexité du fonctionnement du marché. Les bornes naturelles limitent le développement des entreprises mais au même moment le protège :

— système de protection paradoxal, qui ouvre les portes de l'île aux entreprises extérieures pour mieux les circonscrire, en même temps qu'il est contraint de les laisser entrer, peut être parce qu'il a trop préservé les entreprises locales ;

— système de protection complexe, où, sous l'apparence de contraintes strictement naturelles ou économiques, pèse tout le poids du milieu historique, social et politique par rapport auquel prennent sens les stratégies des entreprises ;

— système de protection composite où la compacité géographique, sociale, politique vis-à-vis de l'extérieur cache des disparités internes extrêmement importantes, entre l'intérieur de l'île et la frange côtière, mais aussi entre les deux pôles urbains, Ajaccio et Bastia.

C'est de l'ensemble de cette complexité et de son impact sur le fonctionnement des entreprises du bâtiment que nous voudrions rendre compte dans cet article.

Unité et disparité des entreprises corses

Le bâtiment domine l'activité industrielle de l'île. Il est pratiquement la seule industrie corse. Son marché, après une période d'expansion très forte, semble rentrer en récession, comme s'il avait atteint un seuil de saturation. Structurellement, le secteur est dominé par l'artisanat, mais le nombre d'entreprises moyennes (une quinzaine dépasse les cinquante salariés), qui se sont développées à Ajaccio et à Bastia essentiellement, apparaît comme très important, eu égard aux potentialités du marché local. Et l'un des traits caractéristiques de la région est que les entreprises corses, par un ensemble de conditions que nous allons analyser, ont réussi à contenir les grandes entreprises nationales, sans, toutefois, les empêcher totalement de pénétrer le marché de l'île ; chacun des deux « camps » semblant tirer profit, à son tour, des faiblesses de l'autre.

En fait, la plupart des entreprises corses sont plus solides qu'elles ne pourraient paraître au premier abord, ou comme pourrait le laisser entrevoir une approche économique de la concurrence. Elle savent puiser dans la spécificité de leur insertion dans le milieu économique et social de l'île d'autres garanties de pérennité, de continuité, s'assurant une protection qui fait intervenir l'insularité non plus seulement comme donnée géographique, avec les incidences que cela comporte, mais comme milieu social homogène et clos, qui n'offre des opportunités que pour ceux qui en sont issus.

Au niveau financier notamment, l'argent qui peut se constituer ou s'investir dans le bâtiment, suit et alimente des réseaux plus larges. Car s'il n'existe pas en Corse de tissu industriel, l'essentiel du capital est un capital commercial : il vient souvent du commerce, y circule et y retourne, et l'on peut penser que cette dimension structure et modèle les comportements, comme le suggère cette description que fait J. Renucci des entrepreneurs corses : « *Souvent bien pourvus, ils ont investi leurs bénéfices en accroissant ou en diversifiant leurs activités, remède efficace pour résister aux crises. La gamme de leur polyvalence se révèle riche ; ils ont su susciter des embryons de concentration verticale en s'occupant de plomberie, d'installations sanitaires, d'exploitations de carrières ou de ventes de matériaux. Ils se sont insinués simultanément dans le négoce en créant ou en faisant l'acquisition d'un bazar, d'une alimentation, d'une droguerie, ouvrant un cinéma voire un hôtel. Ils ont acheté ou loué des terres, ont planté des vignes* » (1).

(1) J. Renucci, *Corse traditionnelle et Corse nouvelle*, Éditions Audin, Lyon 1974.

Cette diversité de structure est aussi une différence d'hommes. A l'intérieur, l'artisanat est le domaine des producteurs corses, selon le modèle de l'homme à tout faire, attaché et appartenant au village ; les entreprises côtières font, elles, appel à une main-d'œuvre à dominante immigrée, dans des proportions sans égal partout ailleurs en France. Indiquons seulement que sur l'ensemble de l'île, alors qu'ils sont essentiellement présents sur la frange côtière, les immigrés représentent dans les statistiques officielles 50 % des employés du BTP, les Marocains et Tunisiens à eux seuls 28,3 %, les Italiens 10,3 %, les Portugais 5 %. Nous aurons l'occasion plus tard d'en parler.

De même, les deux villes importantes de l'île, Ajaccio et Bastia, constituent deux zones d'activité dissemblables, deux bassins d'emplois distincts.

Dans ce cas, la distinction géographique se double de différences historiques, économiques et politiques fondamentales. Disons simplement pour l'instant qu' Ajaccio, et ses entreprises, s'est enfermée sur son potentiel propre, sans intervention publique ou presque. Alors qu'à Bastia, les entreprises se sont développées sur la manne étatique, s'en servant quelquefois de tremplin pour conquérir des marchés dans d'autres parties de l'île.

Orientations et structure du marché

Présence ou absence de l'État et des marchés publics, ce sont là les deux faces de l'importance du politique comme facteur structurant du marché corse du bâtiment.

Importance du public où, vu les limites naturelles du marché corse, seul l'État peut financer de grosses opérations. Importance d'autant plus grande que, comme dans toute activité industrielle localement dominante, le maintien de l'emploi et le soutien de la production y est un point névralgique de la politique locale.

Sa présence est structurante donc, comme à Bastia où le marché s'articule autour de la prédominance des commandes publiques. Son absence ne l'est pas moins à Ajaccio, où l'urbanisation sauvage et la prévalence du type promoteur-constructeur renvoient directement au défaut de réglementation urbanistique et à l'indigence des programmes sociaux d'habitat.

Avant de revenir sur l'omniprésence du politique dans l'étude d' Ajaccio et Bastia, essayons de dégager les grands traits d'évolution du marché du bâtiment en Corse. Globalement, depuis 25 ans, le bâtiment en Corse a bénéficié d'un très grand dynamisme du marché, exceptionnel pour l'île, soutenu pratiquement sans interruption par des demandes diverses se relayant ou se combinant. De telle sorte qu'on a pu croire à un mouvement continu, alors que l'analyse semble plutôt montrer que le

marché ait été alimenté par des demandes passagères, localisées dans l'espace et dans le temps, atteintes aujourd'hui d'une relative saturation ou pouvant s'éteindre à terme.

Ces demandes se répartissent en trois mouvements en partie successifs, en partie conjoints : urbanisation, mise en valeur touristique, programme d'équipements et de « grands travaux » publics, qui ont affecté de manière différenciée les deux pôles de l'île. Le marché des bâtiments industriels est extrêmement réduit. Celui des équipements commerciaux se résume à la construction d'un hypermarché à Ajaccio (qui appartient d'ailleurs à un entrepreneur du bâtiment) et un à Bastia, d'une galerie commerciale à Ajaccio.

Le dynamisme du marché du logement, très soutenu depuis les années 58-60 jusqu'aux années 70, est dû pour l'essentiel à l'augmentation démographique très rapide des deux grandes villes de l'île. La croissance d'Ajaccio et Bastia a été plus importante de 1960 à 1968 que dans les soixante-dix années précédentes (2). Cette expansion est difficile à mesurer tant les recensements en Corse sont sujets à caution. On estime néanmoins qu'entre 1954 et 1968, chaque cité aurait pu gagné entre 10 et 15 000 habitants. Elles rassemblent aujourd'hui 47 % de la population de l'île avec environ 50 000 habitants chacune. Ajaccio et Bastia n'étaient que de petites bourgades à moitié rurales, sans tissu urbain réellement développé, cette croissance a donc ouvert un fabuleux marché du logement. Les deux tiers des habitations existantes ont été construites après 1949, 68 % pour Ajaccio, 62 % pour Bastia, sur le rythme très soutenu de mille logements par an entre 1960 et 1970.

Cette croissance est liée à un triple déplacement migratoire :

— c'est d'abord un grand mouvement d'exode rural qui amorcé dès la moitié du XIX^e siècle, s'est accéléré après la deuxième guerre, vidant littéralement les montagnes de l'intérieur de l'île ; le peuplement d'Ajaccio et de Bastia est pour partie le résultat de cet exode tardif. En 1981, la population rurale formait 87 % de celle de la Corse ; elle n'en représente plus aujourd'hui que 40 % ;

— c'est ensuite l'arrivée massive des rapatriés d'Afrique du Nord qui a relayé l'émigration rurale dans les années 1960-66. Eux aussi se sont principalement fixés dans les grands centres urbains. En 1966, ils formaient près de 30 % des nouveaux inscrits sur les listes électorales de Bastia et Ajaccio ;

— c'est enfin le tourisme qui a ouvert un marché de la résidence secondaire, camps de vacances et autres équipements de ce type. Il n'a cependant touché qu'Ajaccio et quelques zones côtières : Calvi, Ile Rousse, Porto Vecchio.

L'État n'a pas joué un rôle moteur régulier dans la construction de logements, le rythme de financement des logements sociaux ayant été très variable et leur localisation très déséquilibrée, avec une concentration sur Bastia notamment, une accélération notable en 1974-1975, un effondrement ensuite.

Le soutien de l'État au secteur a été plus important pour d'autres types d'opérations, à partir de 1975 : bâtiments publics (Éducation nationale, Santé, Affaires culturelles, Équipement), participation aux opérations lancées par les collectivités locales, les Chambres de commerce..., enfin bi-départementalisation à partir de 1976.

VILLES, TERRITOIRES ET INFLUENCES

Chacun de ces mouvements, leur convergence et leur juxtaposition dans le temps - les années 60 et 70 - et dans l'espace - les villes et la frange côtière - ont concouru à la continuité du dynamisme du bâtiment dans l'île. Mais ils sont restés marqués par leur caractère conjoncturel, leur structure différenciée, qui ont sans doute déterminé la spécificité des modes d'intervention et d'organisation des entreprises, mais de manière très distincte à Ajaccio et à Bastia. Nous allons montrer comment, dans chaque ville, les entreprises se sont adaptées à la demande tout en jouant sur elle, comment elles ont élaboré des stratégies - en termes de produit, de marché, de technologie - et des processus de gestion, qui ne peuvent être compris que par rapport aux opportunités et aux particularités du contexte.

Ajaccio, ville ouverte

Le tourisme a été incontestablement pour Ajaccio le nerf de son développement économique. D'abord parce qu'il a ouvert un marché important avec, tout autour du golfe, de grandes opérations promotionnelles, ensuite parce qu'il a entretenu l'image d'une ville résidentielle, dont le pouvoir attractif est certain, notamment auprès d'une large population de retraités.

S'ajoute à cela le fait qu'Ajaccio est restée, jusqu'à la bi-départementalisation, la capitale administrative de l'île, concentrant donc la majorité des fonctionnaires de l'île.

Ville résidentielle, sur les 7 296 logements construits entre 1954 et 1970, 82 % étaient des logements de moyen et de grand standing, avec seulement 1 364 logements H.L.M. construits à la même époque (3).

(2) Cf. J. Renucci, op. cit.

(3) Cette spécificité n'a fait que s'accroître depuis, puisqu'il n'y a aujourd'hui que 1 604 logements H.L.M. à Ajaccio (DRE Corse, *Étude Régionale sur l'Habitat*, 1981).

Une situation très favorable donc pour les entrepreneurs du bâtiment, renforcée par plusieurs facteurs qui facilitaient encore la rentabilité des opérations :

- absence de Plan d'occupation des sols (POS) (seulement élaboré en 1977) et de toute règle normative en matière de construction ;
- terrains relativement peu chers, les terres côtières étant, au départ, peu valorisées dans une Corse essentiellement agricole ;
- possibilité de financer l'intégralité des opérations ou presque par les prêts du Crédit Foncier.

Dans ce contexte s'est constitué un type particulier d'entreprise, de promotion-construction. Créées la plupart du temps après la guerre par des artisans d'origine italienne, partis de rien, toutes ces entreprises se sont plus ou moins développées sur le même scénario : bénéficiant d'une opportunité foncière, des prêts avantageux existants, un entrepreneur construit un petit immeuble, de trois à sept étages pour ceux des années soixante, vend ses appartements jusqu'à être bénéficiaire, paye le propriétaire du terrain avec un ou plusieurs d'entre eux, puis garde éventuellement une partie du solde qu'il mettra en location. Quand une opération s'équilibre, on en commence une autre. La nouvelle Ajaccio s'est construite de cette manière, avec de vrais professionnels en herbe qui s'enrichissent rapidement, avec des apprentis sorciers laissant derrière eux quelques faillites plus ou moins frauduleuses, avec, quoi qu'il en soit, les effets que l'on imagine sur la trame urbaine.

Processus d'accumulation commode puisqu'il ne nécessite que peu d'investissements initiaux (le système de la dation - troc terrains contre appartements - était la norme), il a permis aux entreprises ajacciennes de se développer rapidement sans avoir à se doter d'une infrastructure lourde. L'aspect architectural ne joue pas, la nature des constructions ne change guère, chaque entreprise a son modèle qu'elle « bricole » pour chaque opération.

D'où un type d'entreprise très souple, travaillant au coup par coup, et très adapté au marché local. Elles n'interviennent que sur ce créneau de l'immeuble, en promotion privée. Toutes les entreprises de ce type dans lesquelles nous avons enquêté n'ont jamais construit, ni véritablement conçu de pouvoir construire en dehors de l'agglomération ajaccienne.

Quant à la technologie employée, elle a évolué avec le temps, de la même manière partout : au départ on construisait en hourdis et en parpaings (leur expertise se limite au gros œuvre, le second œuvre étant sous traité). Après l'introduction, par des entreprises continentales, des banches métalliques, des tables chauffantes, des centrales à béton, on leur a racheté de tels équipements à la fin de grands chantiers et on s'est mis à construire en pré-dalle et béton banché.

Un seul entrepreneur a investi dans le tunnel - technique difficilement rentabilisable ici, en raison de la faible dimension des chantiers - qu'il a amorti au fil des années, au gré et au rythme de ses promotions. Depuis longtemps, la trame de ses immeubles est la même, seules changent les prestations secondaires qui ont permis de passer des immeubles bon marché du départ à ceux de standing d'aujourd'hui. Tant pis si ses appartements ne se vendent plus si bien et s'il doit maintenant construire au ralenti, il peut se permettre d'attendre et de mettre en sommeil ses promotions, fort d'un patrimoine de 400 à 700 logements (selon les sources).

De manière générale, toutes les entreprises apparaissent, à l'heure actuelle, suréquipées, à la suite de la période faste.

La structure de ces entreprises, invariante dans le temps, est partout identique (certains disent qu'elle est inexistante). À côté des sociétés civiles immobilières (SCI) créées le temps de la commercialisation, une société de construction de 10 à 100 salariés selon les époques et les entreprises ; l'encadrement et le personnel administratif se recrutent dans la famille de l'entrepreneur, la main-d'œuvre est divisée précisément selon la qualification et l'appartenance ethnique. Il suffit de rapporter la description que fait de ses employés l'un de ces entrepreneurs, pour comprendre comment s'articulent gestion et structure de la main-d'œuvre (4).

« Mes deux frères sont chefs de chantier. J'ai un noyau de dix OHQ, tous Corses ou Italiens, capables de tout faire, qu'on peut envoyer n'importe où. J'essaie d'en avoir trois ou quatre sur le chantier, qui assurent la cohésion. Puis une autre dizaine, Portugais, qui viennent après en hiérarchie mais pas obligatoirement en qualification. Ils se débrouillent sur le chantier. Après, une dizaine de Tunisiens et de Marocains fidèles, qu'on peut laisser seuls. Pour le reste, j'embauche pour les manœuvres des Tunisiens, un peu plus qualifiés les Marocains, puis les Portugais ».

Partout le noyau stable est à dominante qualifiée, la main-d'œuvre embauchée le temps d'une opération puis débauchée dans « l'entre deux », en majorité non qualifiée.

L'organisation du travail sur chantier est très élémentaire, peu facilitée par une coexistence quelquefois conflictuelle entre les catégories ethniques. La coordination n'est pas toujours au rendez-vous ; il n'est pas très simple pour un Portugais et un Marocain de collaborer, difficile

(4) Ou encore de photographier la classification de cette autre entreprise, au moment de l'enquête :

— à la tête trois associés, le directeur gestionnaire, les deux autres chefs de chantiers
 — derrière 12 OHQ : 1 corse chauffeur, beau-frère du patron, 1 tunisien grutier, 1 algérien, le plus ancien ouvrier dans l'entreprise, 2 italiens, 7 portugais. Ensuite 7 OO : 1 continental, 1 tunisien, 2 corses, 3 portugais. Enfin 10 OS : dont 9 marocains ou tunisiens.

pour l'un de donner des directives, peu courant pour l'autre d'anticiper sur elles. La productivité dépend pour beaucoup de l'encadrement, comme on l'a vu réduit au minimum.

La formule paraît cependant assez efficace pour gagner de l'argent tant que la demande est soutenue et pour éviter de beaucoup en perdre si la situation se dégrade ; mais peu résistante à une situation de concurrence, fragile parce que les possibilités de rationalisation ne sont pas évidentes, parce qu'elle est trop exclusivement modelée par le marché local. Elle apparaît « intransportable », limitée à des « coups » plutôt que capable d'ouvrir de véritables créneaux de marché, parce que l'entreprise n'a pas accumulé une compétence gestionnaire et un potentiel technologique spécifique. La formule est plus commerciale qu'industrielle en somme ; tant mieux si les « coups » se sont succédés assez longtemps.

On l'a compris, ces entreprises ne vont pas aux adjudications. Pour les deux ou trois qui s'y présentent, si l'organisation du chantier et la gestion de l'entreprise apparaissent un peu plus « serrées », les choses ne sont pas radicalement différentes, sinon qu'elles souffrent d'être en aval de la chaîne et de ne gagner que fort peu d'argent.

C'est dans les années 1975-76 que l'engourdissement du marché a été perçu par les professionnels, provoqué par le fléchissement des flux migratoires qui avaient alimenté la demande, et dont les limites conjoncturelles apparaissaient alors : les Pieds-Noirs, bien sûr, en sont le meilleur exemple, mais l'exode rural aussi dans la mesure où, tout simplement, les montagnes étant presque vides, la source se tarissait.

Seul le tourisme pouvait continuer d'assurer une demande importante, mais il a subi très directement les effets d'une situation très explosive : récession commencée, de l'avis des entrepreneurs, en 1975 avec les événements d'Aléria.

C'est ensuite un mouvement de renouvellement de la demande, qui modifie notablement sa nature même : la Corse, comme les autres régions mais avec un temps de décalage, est touchée par la « vague » pavillonnaire (5).

Or les entreprises ajacciennes, essentiellement outillées et qualifiées pour faire du collectif, n'ont pu opérer une reconversion assez rapide sur le terrain de l'individuel. Par contre, la première société française de construction de maisons sur catalogue, installée en Corse par un entrepreneur ajaccien dès 1976, se taillait très vite la part du lion (6), ne trouvant sur sa route que des artisans,

obnubilés par son succès, qui essayaient de lutter sur le même terrain qu'elle, sans en avoir les armes. Simultanément, cette entreprise, la seule ici structurée et organisée de manière véritablement « moderne », traçait des brèches dans le jardin des promoteurs-construc-teurs de logements collectifs en monopolisant une part primordiale des prêts permettant l'accession à la propriété, principaux soutiens du marché actuel. Elle est la seule entreprise ajaccienne à avoir étendu son marché à toute la Corse.

Bastia, la citadelle

Même si la croissance urbaine de Bastia fut globalement aussi spectaculaire que celle d'Ajaccio, elle ne repose pas exactement sur les mêmes flux et les mêmes composantes. Historiquement, d'abord un partage des tâches s'était opéré entre les villes ; Ajaccio tenant le rôle de capitale administrative de l'île, il revenait à Bastia le rôle de capitale industrielle et commerciale. Rôle relatif, bien sûr, au faible développement industriel de l'île qui concentrait néanmoins sur Bastia l'essentiel des activités industrielles corses et la majorité du commerce de gros : en 1970, 554 100 tonnes de marchandises transitaient par le port de Bastia, soit environ le double de ce que le port d'Ajaccio traitait à la même époque.

Bastia concentrait aussi les quelques entreprises industrielles corses, manufacture des tabacs, fabrication de boissons alcoolisées, pour les plus importantes. Bastia, ville de commerce et d'affaires, ville industrielle du moins à l'échelle de la Corse, les entreprises du bâtiment s'inséraient donc dans un tissu industriel et commercial plus actif qu'à Ajaccio. D'où un soutien plus régulier du secteur privé, et une polyvalence de fait requise qui ne cantonnait pas les entreprises sur le marché du logement.

Bastia, en somme, a connu un développement urbain plus classique, bénéficiant comme Ajaccio d'un flux massif de rapatriés dans les années soixante et d'un exode rural important, avec cependant une fonction résidentielle moins affirmée ; d'où un marché moins soutenu peut être mais plus régulier, stabilisé par un volume d'activités économiques qui croissait progressivement avec le nombre d'habitants. Le cas des Pieds-Noirs est à ce titre exemplaire ; même s'ils furent moins nombreux à Bastia, ils ont en revanche développé dans la plaine orientale une agrumiculture et une viticulture intensive dont Bastia est devenue tout naturellement le débouché commercial. Enfin autre différence notable, qui tient tout autant à la gestion politique de la ville qu'à la composition socioprofessionnelle de sa population, le marché des logements s'y est constitué pour l'essentiel autour des logeurs sociaux. Entre 1960 et 1968 il s'est construit à Bastia deux fois plus de H.L.M. qu'à Ajaccio : 3 675 au total, soit 26 % du parc bastiais et près de 50 % des logements construits après 1967.

(5) Une étude, réalisée par l'INSEE en 1979 sur un échantillon de 6 620 demandes urbaines, établissait que 49 % de ces demandes allaient vers les maisons individuelles. *Économie corse*, n° 15, juillet-août 1979.

(6) Estimée en 1982 à 45 % des permis de construire déposés pour des logements individuels.

Plus classique donc que le marché ajaccien, le marché bastiais est plus proche de ce qu'on peut trouver dans une ville du continent de taille équivalente. Les entreprises y sont positionnées sur deux grands clients, le marché privé (individuel, industriel et commercial) et les commandes publiques qui ont fini par occuper la place la plus importante, *a fortiori* à partir de 1976 avec l'instauration de la bidépartementalisation.

On a donc sur Bastia un marché plus ouvert, où les entreprises jouent sur une gamme plus large d'activités, du pavillonnaire aux travaux publics, en passant par les équipements collectifs, le logement collectif et même, maintenant, la réhabilitation, etc. Cette diversification du marché a permis la formation d'entreprises bastiaises polyvalentes, rompues à certaines règles de concurrence, mieux à même de trouver des marchés en dehors de la ville, surtout si on les compare à la spécialisation des entreprises ajacciennes, seules entreprises insulaires qui pourraient être en compétition avec elles. Leur zone d'intervention s'étend couramment à toute la Haute Corse et les plus importantes d'entre elles sont présentes à Ajaccio sur les gros marchés publics (centre de tri-postal, hôpital, centrale thermique, etc.).

La caractéristique centrale du marché bastiais, surtout depuis la création en 1976 du département de la Haute Corse, est le rôle dominant des commandes publiques, rôle moteur et organisateur tout à la fois.

Tout d'abord, parce que les commandes publiques sont la principale source de financement des entreprises bastiaises : ce qui ne signifie pas que toutes ont accès aux adjudications, mais que la grande majorité ont une part de leurs activités qui correspond à la demande publique, grandes ou petites opérations, accès directs ou indirects, neuf ou entretien...

Les entrepreneurs qui se consacrent au privé disent le faire en partie parce qu'ils n'ont jamais réussi à se placer sur les marchés publics. Cela ne signifie pas non plus que les entreprises ne font pas ici de promotion, toutes ou presque en ont l'expérience, mais que le « type » ajaccien du promoteur-constructeur est ici une exception.

Cela ne veut pas dire, enfin, que les entreprises bastiaises se ressemblent toutes. Elles se distinguent par leur taille, leurs capacités financières et techniques, mais aussi par le modelage rapportable aux liens privilégiés noués avec tel ou tel type de client public. En outre, elles diffèrent les unes des autres, car, par l'interaction dans le temps de la concurrence et du clientélisme politique, les commandes publiques (État et collectivités locales ensemble) ont contribué à mettre en place un classement des entreprises, représentatif de rapports de pouvoir fondés à la fois sur des compétences techniques et l'accès aux décideurs.

Certes, ces choses là ne sont pas immuables, susceptibles de faire comme de défaire les prospérités et les images de marque. Reste qu'elles étaient, à Bastia, jusqu'à présent assez stables. En fait, comme nous l'a déclaré un ingénieur d'une administration, il y a rarement plus de deux ou trois entreprises présentes sur des appels d'offres, soit parce que le marché est conçu à l'avance de telle manière qu'il ne puisse échapper à telle ou telle entreprise (« *Il suffit de mentionner dans le cahier des charges un procédé technique dont on sait qu'une seule entreprise le possède* »), soit parce que, tout simplement, le marché a été pré-soumissionné. Tantôt prônant la sous-traitance, comme dans les années soixante, tantôt des groupements, comme actuellement, requérant des procédés techniques « rares » ou du moins particuliers, la demande publique régule pour une bonne part la concurrence. D'où, en réalité, une situation très figée qui voit les mêmes trois ou quatre entreprises emporter l'essentiel des marchés importants (ou y être associés), avec la même poignée de sous-traitants ; les petits et les artisans se partageant eux le marché de l'entretien et le tout venant des petites opérations.

Cette régulation, nous l'avons dit, est toujours politique, partageant jusqu'en 1981 les entreprises entre clients de la majorité et clients de l'opposition : les deux grandes entreprises se sont assurées l'une la quasi exclusivité des marchés de la ville (radicale de gauche), l'autre ceux émanant des administrations départementales et régionales. Globalement, semble-t-il, le rôle s'équilibre. En 1981, sur les dix plus importantes opérations lancées en Haute Corse, on retrouvait en fait les cinq mêmes entreprises : les deux grands et leurs deux *outsiders*, dont l'un filiale indépendante d'une entreprise continentale installée en Corse depuis plus de vingt ans, et une filiale d'un grand groupe essayant de s'implanter durablement.

Rien d'étonnant de constater que le positionnement stratégique et la structure des entreprises bastiaises diffèrent sensiblement de celles des entreprises ajacciennes. Tout d'abord, parce qu'elles ne présentent pas l'homogénéité de traits de leurs homologues ajacciennes, et qu'on ne peut, comme on l'a fait plus haut, les englober dans une seule description. Mais là n'est pas l'essentiel. Ce qui ressort, en face de la spécialisation des entreprises d'Ajaccio, c'est la volonté, chez les entreprises bastiaises, de répondre à un marché permettant la diversification. Diversification concrétisée dans l'activité de manière permanente ou simplement potentielle, peu importe, elle correspond à des choix stratégiques réels et, sur le plan technique, à une plus grande polyvalence. La capacité d'adaptation à des changements dans l'orientation du marché apparaît plus grande.

Cela se marque, dans leur structure, par la part faite à la conception et à l'encadrement. On trouve ici des ingénieurs et des techniciens patentés du bâtiment, des responsables sortis des écoles de gestion, venus renforcer

les entrepreneurs fondateurs, et cela donne à certaines entreprises bastiaises un air continental (7).

Quant à la main-d'œuvre, le point dominant est aussi la gestion différenciée selon les qualifications et les catégories ethniques avec, peut-être ici, une plus grande stabilisation du noyau de travailleurs qualifiés dans l'entreprise.

Si les technologies utilisées sont les mêmes que dans les entreprises ajacciennes (banches, préfabrication de pré-dalles et quelquefois de petits éléments préfabriqués sur chantier, maçonnerie traditionnelle), elles paraissent être mieux maîtrisées, leur mise en œuvre mieux organisée et rationalisée.

Cependant, ni ces aptitudes ni la diversification du marché ne semblent devoir assurer la permanence d'une activité soutenue, dépendante des commandes publiques : après la période prospère de la bidépartementalisation, le marché est aujourd'hui touché par une forte récession (8), affecté par une crise de même nature qu'à Ajaccio, liée essentiellement à la chute du marché du logement, sans que des créneaux de substitution apparaissent (9).

Même crise qui arrive simplement un peu plus tard, compte tenu du répit apporté par la vague des chantiers de la bidépartementalisation ; mais crise plus grave sans doute en ce qu'elle touche des entreprises aux équipements plus importants et à la structure plus lourde qu'à Ajaccio. Crise enfin où il est difficile de démêler ce qui relève d'événements généraux et d'ampleur nationale et ceux ayant trait à la spécificité du marché corse. L'un et l'autre éléments semblent cependant décisifs.

(7) Citons, pour exemple, cette entreprise de 60 personnes au moment de l'enquête (qui oscille entre 50 et 80 employés au maximum), créée en 1962 par la maison-mère parisienne.

A sa tête un directeur, conducteur de travaux de formation. A ses côtés, deux autres conducteurs de travaux, un métreur avec une formation en architecture (fils du directeur), trois chefs de chantier, trois chefs d'équipe. Sans oublier l'apport de la maison-mère pour les études de cas « pointus » ou difficiles et pour l'entretien et la réparation du matériel. Soutien essentiel en Corse où il n'existe pas d'entreprise de location de matériel, où les dépassements coutumiers des délais de chantier proviennent bien souvent des pannes de matériel les plus bénignes.

Côté main-d'œuvre : une majorité d'OHQ, souvent très anciens dans l'entreprise, corses, sardes, italiens et portugais ; et une vingtaine de manœuvres essentiellement marocains.

Ici on parle préparation, ordonnancement, planning et si l'on est présent sur tous les marchés (certains pour lisser l'activité, comme le pavillonnaire de luxe), on a de véritables expertises et spécialisations à offrir, dans les équipements sportifs et les bâtiments industriels et commerciaux par exemple.

(8) En février 1983, d'après une enquête menée conjointement par la Fédération Régionale du Bâtiment, l'INSEE et la CEREC le parc matériel des entreprises n'était plus utilisé qu'à 25 % et 75 % des entreprises envisageaient de licencier (*Kryn* n° 138, février 1983). C'est effectivement ce qui s'est produit. et, en juillet, on dénombrait 370 licenciements pour les six premiers mois de 1983 en Haute Corse, six fois plus qu'en Corse du Sud (source CEREC).

(9) On notait, pour 1982, une baisse de 30 % des demandes de permis de construire au niveau de la région par rapport à 1981, plus sensible en Haute Corse où elle atteignait 56 %.

MODELAGE, TRANSPARENCE ET PROFONDEUR

Si l'on résume les caractéristiques du bâtiment en Corse, et plus particulièrement dans les deux principales villes de l'île, plusieurs éléments se dégagent qui fondent sa spécificité.

Tout d'abord le modelage direct, et distinct selon les deux villes, des entreprises par les caractéristiques du marché. Un marché fragile et limité par sa clôture géographique, qui expose toute demande nouvelle au risque d'être plus ou moins rapidement saturée. Un marché critique, avec pour conséquence une grande vulnérabilité des entreprises tenues à un équilibre toujours difficile entre sur-équipement et sous-équipement, tant au niveau du matériel qu'au niveau de la main-d'œuvre, quelles que soient les possibilités de recours au travail noir et à la main-d'œuvre clandestine.

Cet équilibre introuvable, au plan technique et structurel, explique la permanence et le type de recours aux entreprises continentales, pour des chantiers dont la taille ou les caractéristiques techniques nécessitent une assise financière, des matériels spécifiques que ne peuvent offrir les entreprises corses (10). Avec le risque de voir ces entreprises s'installer en Corse et bouleverser la concurrence. Risque cependant atténué par l'impact des « arrangements » politiques (11), par des alliances ponctuelles, calculées, avec ces concurrents extérieurs, comme par l'entente éventuelle des entreprises corses pour verrouiller un marché ; et, en tout état de cause, par la difficulté des entreprises extérieures d'intégrer de manière durable et profitable les particularités du fonctionnement du bâtiment sur l'île.

Ces particularités exigent quelquefois une adaptation originale, qui n'est pas souvent accessible aux entreprises extérieures. Cette adaptation fait, de manière naturelle, la force des entreprises corses mais aussi leur faiblesse : si l'on analyse les stratégies des entreprises, on ne peut que constater leur manque d'élaboration. A Ajaccio, par exemple, elles n'ont été orientées que vers une spécialisation sur un créneau de marché (le logement collectif privé) directement offert par le contexte et la valeur attribuée aux succès de quelques uns.

(10) Ce fut le cas en particulier pour des chantiers récents comme le tunnel de Bastia, la Préfecture de Haute Corse (confiés respectivement aux Grands Travaux de Marseille et à la SGE).

(11) Nous avons souligné à plusieurs reprises le poids du politique comme régulateur du marché corse. Si cette importance est indéniable et spécifique (importance par défaut à Ajaccio : rôle directement moteur à Bastia où il semblerait que l'appartenance clientéliste équilibre la concurrence, tout en modélisant les compétences d'entreprises *a priori* comparables), trop insister sur le rôle du politique reviendrait à rationaliser de manière erronée, parce que simplificatrice, une réalité beaucoup plus complexe.

Ceci pour plusieurs raisons : d'une part parce que, quelle que soit l'influence du politique, les marchés publics du bâtiment s'éteignent et ne peuvent donc être considérés comme organisateur permanent et global du marché du bâtiment (encore que, comme on l'a vu, ils puissent jouer un certain rôle de par leur absence). D'autre part, parce que l'influence du politique doit être replacée dans un système qui la dépasse et lui donne sens, qui est le système des rapports sociaux locaux.

La promotion apparaît comme un objectif en soi, qui serait pratiquement nécessaire et suffisant pour réussir. Sans qu'aucune entreprise ne soit lancée dans une stratégie véritable de différenciation. Sans non plus tenter de remonter en amont de la demande ou d'anticiper sur elle. Seules quelques exceptions apparaissent : à Ajaccio, l'entreprise de construction individuelle sur catalogue (12) ; à Bastia les quelques entreprises qui ont réussi à nouer des liens privilégiés avec tel ou tel donneur d'ordre public (13).

Or, au moment où le créneau du bâtiment public s'effondre, où le marché du tourisme est très nettement freiné par le climat social de l'Ile, où le marché du logement privé est marqué par une certaine saturation (14), les entreprises se trouvent à peu près complètement démunies, sans capacités de réaction.

Les entreprises se sont formées et ont évolué au gré de marchés exceptionnellement porteurs sans généralement essayer de rationaliser d'une quelconque manière leur fonctionnement. Bref, rares sont celles qui ont développé une stratégie véritable d'entreprise de construction, conçue pour un environnement concurrentiel. Exceptionnelle est ici la volonté d'une différenciation technique ou organisationnelle, comme s'il n'était pas possible ou intéressant de faire la différence à partir de la production (15). Et s'il est exagéré de dire qu'il n'y a pas eu de tentative de resserrement des coûts productifs, cela s'est opéré essentiellement, outre l'introduction et la généralisation des coffrages-outils, en jouant sur le prix de la main-d'œuvre et les opportunités d'irrespect des lois sociales.

Il faut dire que ces possibilités sont réelles, bien plus importantes, de toute évidence, que partout ailleurs en France. Si importantes que l'optimisation ou la garantie des résultats des entreprises répond quelquefois, avant tout, aux spécificités du milieu dans lequel elles opèrent, très loin des modèles de gestion orthodoxes.

Elles concernent en premier lieu la mobilisation et l'usage de la main-d'œuvre, selon des modalités origina-

(12) Encore que s'étant structurée lourdement eu égard aux possibilités du marché, et s'étant lancée dans l'équipement touristique de standing à un moment de dépression de cette demande, elle connait aujourd'hui de sérieuses difficultés.

(13) Auxquelles on pourrait ajouter cette entreprise moyenne qui a joué adroitement la carte de la tradition corse de la lauze (même si elle le fait le plus souvent avec de la lauze importée d'Italie).

(14) Il semblerait que de janvier à août 1983, l'utilisation des PAP (prêts aidés à l'accession à la propriété) soit deux fois inférieure à la même période de 1982 ; et alors même que ces prêts sont le soutien le plus effectif du marché, et que la Corse vient de bénéficier exceptionnellement des relèvements de plafond concédés aux villes de plus de 100 000 habitants, on ne voit pas comment les entreprises corses pourraient utiliser la totalité de l'enveloppe régionale.

(15) On assiste même dans certaines entreprises ajacciennes à une tendance à la séparation entre conception-commercialisation d'une part, production de l'autre. On ne sait si ce mouvement restera limité aux deux ou trois entreprises jusqu'à présent concernés, ou s'il s'étendra. Quoi qu'il en soit, il marque une certaine volonté des entrepreneurs d'éviter les lourdeurs et les difficultés de gestion de la structure productive pour mieux se concentrer sur les phases les plus souples et les plus rentables du processus de conception-réalisation-commercialisation.

les, non pas parce qu'on ne pourrait pas les observer dans d'autres régions, mais plutôt en ce qu'elles apparaissent ici régulières et systématiques.

Si l'on veut les décrire, le point de départ est l'existence, sur le marché du travail local, d'un volant de main-d'œuvre flottante, mobile, composée en grande partie de travailleurs clandestins, et auquel recourent, de manière ponctuelle, les entreprises du bâtiment.

De toute évidence, l'existence de cette réserve de main-d'œuvre est très liée aux caractéristiques de l'organisation du travail et de la gestion du personnel ouvrier dans les entreprises corses. Gestion différenciée correspondant au modèle d'une segmentation radicale entre un noyau stable à dominante qualifiée et une autre partie instable, à dominante non qualifiée ; selon des associations précises entre postes de travail et catégories de main-d'œuvre.

Cette segmentation est ici limpide en ce qu'elle différencie à l'intérieur des entreprises et sur le marché du travail des catégories de travailleurs définies simultanément par leurs caractéristiques professionnelles et extra-professionnelles. La coupure est totale entre le personnel d'origine corse (encore que les Corses se soient plus spécialement dirigés vers l'artisanat, le second œuvre ou des postes non ouvriers à l'intérieur des entreprises de gros œuvre), continentale ou italienne d'une part, d'origine portugaise ensuite, et enfin, et surtout, d'origine maghrébine (essentiellement marocaine).

L'existence de cette réserve de main-d'œuvre, dont on peut faire un usage fluide, est non seulement liée à la segmentation comme mode d'organisation et de gestion, mais il semble qu'elle soit possible au regard de la mobilité construite à partir des opportunités d'embauche que cette main-d'œuvre trouve dans les autres activités économiques de l'Ile, tourisme et agriculture surtout. C'est, en partie en circulant entre ces trois secteurs, bâtiment, agriculture, tourisme, que cette main-d'œuvre peu qualifiée arrive à se maintenir en Corse, sans pour autant se fixer ni dans un secteur ni dans une entreprise ; complémentarité des secteurs liée d'abord au caractère irrégulier et saisonnier des emplois et à leur succession plus ou moins synchronisée (il n'est pas difficile d'imaginer que l'on puisse circuler du secteur du tourisme l'été, à l'agriculture pendant la période des vendanges puis vers le bâtiment dans un pays qui traverse l'hiver le plus souvent sans intempéries), liée peut être aussi, mais il faudrait le vérifier, à l'interconnexion des réseaux d'embauche.

Avant la régularisation des « sans papiers », à l'été 1981, on estimait que cette « armée de réserve » groupait 7 000 personnes, selon le service des étrangers de la préfecture, 4 000 selon les professionnels du bâtiment. Peu importe le chiffre exact, qui doit sans doute varier selon les conjonctures.

D'autant qu'il serait illusoire de se focaliser sur le phénomène des travailleurs clandestins, ou sur les possibilités de normalisation. Deux ans après la régularisation de plus de 2 000 « sans papiers », les modes de gestion n'ont pas varié d'un pouce. Tout au plus a-t-elle contribué, disent certains professionnels, à multiplier le nombre officiel de chômeurs.

En fait, le plus important est de noter la place décisive qu'occupe le travail noir dans l'organisation du travail et la gestion des entreprises corses, et de le traiter non pas seulement comme un recours accidentel ou une exigence des employeurs, mais comme un phénomène-clé au cœur même du partage des tâches et de la répartition des postes dans les entreprises ; non pas comme un élément isolable et évaluable en tant que tel, mais comme un facteur faisant partie intégrante de processus de gestion plus larges et plus complexes ; non pas comme un phénomène uniquement gestionnaire, mais renvoyant à des liens de dépendance ou de domination, à des désignations et des classements sociaux antérieurs à lui-même et pour lesquels il n'intervient que comme renforcement.

A ce niveau, le travail noir ne suppose pas seulement des stratégies particulières aux entreprises, mais toute une organisation économique et sociale qui le porte et l'entretient, comme une forme structurelle, stabilisée et généralisée de division du travail.

Son analyse suppose donc qu'on s'intéresse, au-delà des processus de gestion des entreprises, à l'organisation générale où ces processus prennent corps ; et, en particulier, à la manière dont historiquement s'est structurée en Corse cette division de la main-d'œuvre et de l'ensemble de l'économie, entre une part « déclarée » et une autre « souterraine » mais implicitement reconnue et tacitement admise.

Restons toutefois un instant au niveau gestionnaire : l'utilisation de flux de main-d'œuvre clandestine n'est qu'un élément dans un éventail bien plus large relevant du jeu de la non-déclaration ou de la dissimulation. Il y a d'abord toutes les manières de sous-estimer les déclarations soit par l'usage fait des classifications professionnelles, soit par le nombre des heures effectuées (16).

Mais il faut replacer ces procédures dans l'ensemble de la circulation non officielle d'argent. Sous-déclarer signifie payer en sous-main et cela renvoie à des flux d'argent qui ont leur origine dans la non-facturation, bien sûr, mais aussi quelquefois dans un système de fausses factures (qui permet de remettre en mouvement un argent momentanément bloqué, pour le retrouver un peu plus tard sous une forme plus pratique), ou dans celui de la sous-déclaration du prix réel d'un appartement neuf (ce qui peut contribuer à l'occasion à passer plus aisément dans les plafonds d'attribution de prêts), etc.

Comme nous l'ont déclaré plusieurs membres de l'administration, tout le monde s'y retrouve, des patrons qui économisent les charges ou trouvent dans leur gestion plus de souplesse, aux ouvriers qui passent mieux ainsi dans les grilles des prestations sociales et payent moins d'impôts, aux acquéreurs qui trouvent l'occasion d'utiliser un pécule lui-même constitué de manière non officielle, etc.

*
* *

Mais arrêtons nous là, car nous nous apercevons que de décrire avec insistance des faits connus de chacun, mais habituellement traités avec plus de discrétion, comporte certains risques.

— Tout d'abord deux risques similaires, bien qu'en apparence opposés : celui de réduire à leur caractère anecdotique les éléments rapportés, alors même qu'ils ne sont que la partie spectaculaire d'un système complexe ; ou, à l'inverse, celui d'en faire le facteur central et décisif du fonctionnement du secteur en Corse. On pourrait ainsi ne penser qu'en termes de comportement ou de stratégie d'acteurs sociaux dont le seul moteur serait la volonté de « gagner de l'argent », en contournant les lois fiscales et sociales, en oubliant que de tels mécanismes présupposent des modes de relation et de structuration sociales et politiques, qui renvoient plus aux liens de proximité, aux classements sociaux et à la réaction et à la différenciation vis-à-vis de l'extérieur (l'étranger) qu'à une simple rationalité économique.

— Un autre danger serait d'inciter le lecteur à verser dans les charmes de l'exotisme et du pittoresque, en faisant de la Corse un îlot de spécificité, alors que ce que l'analyse de son activité économique et du fonctionnement de son industrie du bâtiment donne à voir, n'est qu'une version, peut être radicalisée, de ce qui pourrait être mis en évidence, à différents degrés, dans bien d'autres régions.

Ces précautions énoncées, il nous semble que l'analyse d'une importante industrie d'une région - comme le bâtiment en Corse - révèle la structure de la société locale, mais aussi combien la prise en compte de celle-ci est nécessaire à la compréhension du fonctionnement économique du secteur.

Cette étude montre, enfin, que l'analyse de l'industrie du bâtiment, dont l'activité dépend tellement des décisions publiques, apparaît comme un révélateur de la complexité et de l'ambiguïté des rapports, faits d'exclusion et d'intégration, de protection et de dépendance, existants entre le « local » et le « national », au plan politique et économique.

Michel PÉRALDI et Robert WEISZ
chercheurs au CERFISE

(16) L'objectif prioritaire de la Fédération Régionale du Bâtiment était de parvenir à ce que les entreprises (adhérentes) déclarent, au moins pour un nombre d'heures minimum, la totalité de leurs employés.