

# JOURNAL DE LA SOCIÉTÉ STATISTIQUE DE PARIS

AD. SOMMERRIA-KLEIN

## Description statistique d'une corporation

*Journal de la société statistique de Paris*, tome 76 (1935), p. 46-58

[http://www.numdam.org/item?id=JSFS\\_1935\\_\\_76\\_\\_46\\_0](http://www.numdam.org/item?id=JSFS_1935__76__46_0)

© Société de statistique de Paris, 1935, tous droits réservés.

L'accès aux archives de la revue « Journal de la société statistique de Paris » (<http://publications-sfds.math.cnrs.fr/index.php/J-SFdS>) implique l'accord avec les conditions générales d'utilisation (<http://www.numdam.org/conditions>). Toute utilisation commerciale ou impression systématique est constitutive d'une infraction pénale. Toute copie ou impression de ce fichier doit contenir la présente mention de copyright.

NUMDAM

Article numérisé dans le cadre du programme  
Numérisation de documents anciens mathématiques  
<http://www.numdam.org/>

### III

## DESCRIPTION STATISTIQUE D'UNE CORPORATION

### Les entrepreneurs de bâtiments et travaux publics

---

*Généralités.* — La corporation que je me propose de décrire ici occupe certainement une place spéciale dans la hiérarchie des corporations; s'il est peut-être exagéré de dire que l'entreprise de travaux est le plus difficile des métiers, on peut affirmer au moins qu'il est un de ceux qui nécessitent les talents les plus divers et les connaissances les plus variées.

Sa technique est une perpétuelle adaptation, chaque chantier pose des problèmes nouveaux et il faut en entrevoir la solution bien longtemps à l'avance, car elle conditionne les prix de revient; la seule remise des prix, si facile pour les fabrications en série, comporte ici une part importante d'intuition.

Les ouvriers que l'entrepreneur emploie sont la plupart du temps des inconnus, embauchés au hasard des rencontres; il faut un doigté et une surveillance spéciales pour réaliser la collaboration; la mécanique n'est d'ailleurs pas absente, elle prend au contraire une place de plus en plus considérable, il faut la connaître, savoir la choisir et la faire rendre.

Tout cela suppose des connaissances étendues, l'entrepreneur, soumis à la responsabilité décennale, doit relever les erreurs des techniciens qui l'entourent, architecte et ingénieurs; il ne doit pas ignorer le droit, ayant tant de contacts avec le monde extérieur, non seulement le droit civil, mais aussi le droit administratif; il lui faut suivre les débats budgétaires qui conditionnent une partie importante de son activité, et parfois ses propres paiements; il lui arrive de s'improviser financier pour se créer des débouchés, il sollicite des concessions, ou monte des sociétés immobilières.

Roulant sur les routes, au volant de sa voiture, de grand matin, il rentre à la tombée du jour à son bureau; il joint l'effort physique à la tension intellectuelle, c'est vraiment un homme complet.

L'étude qui suit porte sur un total variant de 60 à 70 entreprises, suivant les renseignements obtenus; les faits ont tous été pris sur le vif, il n'y a aucune référence livresque, et c'est, je crois, ce qui fait leur intérêt; les firmes examinées comprennent des sociétés à responsabilité limitée et des sociétés anonymes, mais, convaincu de l'importance primordiale du facteur humain, j'ai, même dans ces dernières, dégagé le rôle de l'animateur principal qui ne manque jamais.

Enfin, j'aoute que toutes les affaires notoirement mal conduites ont été éliminées et qu'il ne sera question que de celles qui, après avoir parcouru une carrière de plusieurs années au moins, ont obtenu un minimum de résultats.

*La vocation.* — Pour exercer un tel métier, il faut l'aimer; où donc le futur entrepreneur a-t-il fini par former le vœu de parcourir cette carrière.

En premier lieu et surtout dans la famille; sur 66 cas, 33, soit exactement 50 %, ont pareille origine; en voici le détail :

Fils d'entrepreneurs . . . . .	29
Fils d'ingénieur de travaux . . . . .	1
Fils d'architecte . . . . .	1
Gendres d'entrepreneurs. . . . .	2
	<hr/>
	33

L'origine familiale se comprend aisément, surtout la filiation; plus que toute autre préparation, l'expérience directe est décisive; c'est une valeur intrinsèque, supérieure à n'importe quel capital.

Ensuite, et pour les mêmes raisons, on trouve l'emploi occupé au début de la vie; il y a 23 cas de ce genre, soit :

Employés d'entreprises . . . . .	20
Ouvriers. . . . .	2
Chauffeur d'automobiles. . . . .	1
	<hr/>
	23

Ces 23 cas représentent 35 % du total; le chauffeur a été rangé dans la catégorie, car il a suivi son métier en commençant par l'entreprise de transports, puis en continuant par la conduite de gros engins à moteurs.

Si on additionne les deux pourcentages ci-dessus, on obtient une proportion de 85 % de personnes ayant commencé leur métier dans l'expérience directe; ce n'est certes pas une profession qui s'improvise.

Parmi les 10 restants, on trouve 6 adaptations, qui font honneur à leurs titulaires, savoir 2 hommes de loi ayant défendu des entrepreneurs; un financier, un politicien, un marchand de vins, un ingénieur d'École entré *de plano*, à son compte, dans la profession. Ces 6 représentent 15 %; il y en a enfin 4 dont l'origine m'est restée inconnue, soit 6 %.

*L'école* — Quel est le bagage scolaire de l'entrepreneur; c'est là un métier d'homme d'action; le primaire aura-t-il plus d'allant, l'homme de science plus d'envergure? Telles sont les questions que l'on est naturellement amené à se poser; les réponses sur plusieurs points sont très curieuses :

J'ai recueilli les origines scolaires de 65 chefs d'entreprises; voici la répartition :

École primaire. . . . .	Nombre 19	soit 29 %
École secondaire sans préparation spéciale . . .	15	22,6 %
Écoles moyennes spéciales. . . . .	14	21,2 %
Grandes écoles techniques. . . . .	12	18,7 %
Divers dont un inconnu . . . . .	5	8,5 %
	<hr/>	
	60	100 %

Les Écoles moyennes spéciales sont surtout les Arts et Métiers et l'École des Travaux publics; les titulaires des grandes Écoles se répartissent en 5 Polytechniciens, 4 Centraux, 2 Ponts et Chaussées, un de l'École de Lausanne.

Parmi les divers, il y a deux titulaires de la Faculté de Droit, un des Beaux-Arts, un d'une École italienne mal déterminée.

Si l'on tient compte des effectifs correspondants dans l'ensemble du pays,

la part des écoles de tous ordres est large; mais ce n'est pas là le résultat le plus caractéristique, on en trouve un plus frappant en comparant avec les nombres du chapitre précédent :

En effet, on a vu que quatre primaires seulement n'avaient pas des origines strictement familiales; ils ont eu la formation pratique des ouvriers d'entreprises, mais leurs acquisitions ne sont pas sorties de la seule connaissance des procédés techniques; passer de là à la direction et à la compréhension plus générale des affaires fut pour eux un obstacle difficilement franchissable.

La constatation est pareille pour les autres degrés d'enseignement; sur les 20 entrepreneurs ayant puisé leur vocation dans l'emploi qu'ils avaient occupé au début de la vie, il y a les titulaires suivants :

Grandes Écoles . . . . .	8
Écoles moyennes. . . . .	5
Enseignement secondaire . . . . .	5
Enseignement primaire . . . . .	4
Inconnu. . . . .	1
	<hr/>
	23

L'influence de l'instruction à tous les degrés est très nette, elle seule peut obtenir des résultats comparables à ceux de l'initiation familiale.

*Le p ed à l'étrier.* — L'homme étant supposé préparé à son nouveau rôle il lui faut néanmoins certaines conditions matérielles pour pouvoir tenter avec succès l'épreuve de son émancipation.

Ces conditions peuvent être la possession d'un certain capital, mais beaucoup plus l'occasion d'une affaire avantageuse et assez importante, et surtout dont les paiements soient réguliers. Les entrepreneurs ayant commencé avec un capital infime sont très nombreux, mais il n'y en a guère qui se soient lancés dans la carrière sans la confiance d'un premier client.

L'exemple familial, et principalement paternel, est, ici encore, la plus puissante des préparations; l'acte décisif de se lancer seul dans la vie, qui semble si redoutable à l'employé, à tel point que peu d'entre eux y arrêtent même un instant, leur pensée, apparaît comme tout naturel au fils d'entrepreneur; comme sans doute au fils de commerçant.

Aussi arrive-t-il rarement que ces derniers ne tentent pas au moins une fois leur chance, même quand le père ne les soutient pas, ou que l'existence de frères aînés leur ferme la voie à une succession directe.

L'ouvrier d'entreprise a, lui aussi, une filière assez facile à suivre, c'est le tâcheronnat qui ne demande aucun capital et peut en procurer assez vite; s'il ne dépasse pas ce stade, c'est que ses moyens intellectuels lui font défaut.

C'est pour l'employé que le saut est le plus périlleux; lui non plus, n'a guère besoin de capital, il lui suffit d'avoir conquis la confiance d'un architecte ou d'une grosse administration, mais leur formation, toute de discipline, leur fait souvent manquer l'occasion.

Sous bénéfice de ces diverses observations, il est à prévoir que nous allons retrouver, avec des modifications de détail, la statistique déjà donnée à propos de la naissance de la vocation.

Les résultats ont trait encore à 66 cas et se répartissent ainsi :

Capital procuré par le père, soit directement, soit par contrat d'association . . . . .	Nombre 30	ou 45,5 %
Par le beau-père. . . . .	2	3,05 %
Par la famille non directe . . . . .	6	9,10 %
Capital réuni soi-même dans un emploi . . . . .	16	24 %
Étrangers ayant bénéficié d'appuis par suite d'affinités politiques ou religieuses . . . . .	2	3 %
Commandite par étranger. . . . .	1	1,50 %
Divers ou mal déterminé. . . . .	9	14 %
	<u>66</u>	<u>100 %</u>

*L'âge du chef.* — Sauf pour les 5 cas déjà cités, où le futur entrepreneur avait commencé par s'engager dans d'autres voies (homme de loi, commerçant, chauffeur), tous sont entrés dans le métier dès le début de leur vie active, soit dès l'adolescence ou la sortie de la dernière école.

Mais à quel âge ont-ils eu leur affaire à eux, soit comme seul propriétaire, soit comme chef incontesté?

Voici un premier tableau portant sur 63 titulaires qui donnera une idée d'ensemble.

Au-dessous de 30 ans . . . . .	32	ou 51 %
De 30 à 40 ans . . . . .	29	46 %
De 40 à 50 ans . . . . .	2	3 %
	<u>63</u>	<u>100 %</u>

L'examen des dossiers individuels suggère immédiatement une répartition en fonction des origines; les fils d'entrepreneurs qui ont, pour ainsi dire, sucé le métier dès l'enfance, ont dû, de bonne heure, trouver réunis les éléments de réussite; les employés qui avaient au contraire à lutter pour atteindre un rêve lointain n'y ont vraisemblablement réussi que sensiblement plus tard.

C'est bien ce que confirment les chiffres suivants :

	De 20 à 30 ans	Après 30 ans
Fils ou gendres d'entrepreneurs . . . . .	26 ou 41 %	5 ou 8 %
Employés et divers. . . . .	13 ou 21 %	21 ou 30 %

La différence est énorme pour les fils d'entrepreneurs, seuls ont lutté quelques cadets ou enfants prodiges; parfois aussi le père ne s'est pas senti vieillir et est resté à son poste.

Pour les employés, la différence, quoique encore très nette, est moins accentuée, il y a des ambitions précoces, comme il y a des initiatives plus réfléchies.

*Le statut juridique.* — Les trois grandes formes juridiques : nom propre, responsabilité limitée, société anonyme, sont inégalement affectionnées par les entrepreneurs; voici les résultats sur 62 cas connus :

En nom propre . . . . .	34	ou 54 %
En responsabilité limitée . . . . .	9	ou 15 %
En société anonyme . . . . .	19	ou 31 %

L'entreprise en nom propre est plus directe, plus conforme à l'absolu du commandement que beaucoup jugent indispensable pour mener à bien ce tra-

vail absorbant; encore les chiffres ci-dessus ne représentent qu'une partie de la vérité, car la plupart des sociétés à responsabilité limitée ou anonyme sont, en fait, dans la main du principal animateur, qui possède soit lui-même, soit par le concours de personnes incapables de le contredire, la grosse majorité des actions.

Dans tous les cas examinés, un seul s'est montré semblable aux grandes sociétés anonymes, dirigées par un actionnaire moyen, régnant sur une poussière d'autres, au total beaucoup plus puissants que lui; j'ajoute que son animateur était un légiste.

Une autre constatation peut être tirée de l'examen des dossiers individuels; si on distingue l'origine scolaire, on trouve que, si les primaires, les secondaires, les anciens élèves des écoles moyennes, préfèrent le nom propre, et la pleine propriété, les élèves des grandes écoles ont, au contraire, plus volontiers recours à a Société anonyme.

Peut-être ont-ils tendance à voir plus grand dès l'abord, la suite ne répond d'ailleurs pas toujours à leurs espérances, mais, comme nous le verrons, ils arrivent néanmoins à des chiffres d'affaires en moyenne supérieurs.

Voici le tableau détaillé :

Écoles	Statut juridique		
	Nom propre	Responsabilité limitée	Anonyme
—			
Primaire. . . . .	13	1	3
Secondaire. . . . .	8	3	4
Écoles moyennes. . . . .	9	3	2
Grandes écoles. . . . .	2	2	8
Légistes. . . . .	0	0	2
Divers . . . . .	2	0	0
	34	9	19

*Le travail.* — L'une des caractéristiques du travail, dans l'entreprise, est son improvisation; aussi le véritable entrepreneur ne se spécialise pas; les limites de son activité sont déterminées par une considération financière, il lui faut éviter tout ce qui immobilise définitivement ses capitaux, tout ce qui ressemble à l'usine; ainsi la construction métallique est-elle toujours restée à part.

Mais, par contre, le travail de force du terrassement a toujours marché de pair avec les travaux délicats de plâtrerie et de coupe des pierres; le même personnage préside presque toujours aux fondations d'un pont, à la pose des voies ou à la décoration d'un bâtiment urbain.

S'adaptant aux nécessités, ne reculant devant aucune difficulté, l'entrepreneur a vécu, par ses préoccupations immédiates, tous les grands événements de l'histoire contemporaine; l'âge des voies errées a duré jusqu'à la guerre; plus spécialement à Paris, il y a eu l'âge du Métro; puis vinrent les usines de guerre, puis la reconstruction des régions envahies, la houille blanche, les lotissements, les fortifications, les habitations à bon marché, et enfin l'âge de l'urbanisme et de l'assainissement où tout montre que nous allons entrer.

Personne mieux qu'un entrepreneur n'éprouve combien est inexacte l'idée de la surproduction, combien est absurde le chômage; c'est par dizaine de milliards qu'il faut chiffrer les travaux que la plus élémentaire hygiène com-

mande; comment penser autrement, quand on passe devant tant de taudis, tant de rues étroites d'où partent des odeurs nauséabondes; il y a, non seulement dans les grandes agglomérations, mais en pleine campagne et face à l'Océan, des contrées entières où sévissent la tuberculose et les maladies endémiques, par suite de la persistance des masures centenaires.

En limitant l'enquête avant la crise actuelle, soit vers 1932, on peut dire que l'entrepreneur faisant un million d'affaires par an est encore un petit entrepreneur; une entreprise moyenne fait une dizaine de millions, une grosse peut faire 100 millions, et il y en a de plus fortes encore.

Dans le cas présent, les 70 titulaires reconnus totalisent un chiffre d'affaires de 567 millions, soit une moyenne de 8.100.000 francs. Mais l'activité de chacun est fonction de ses origines et de ses besoins, comme nous allons le voir.

Les moyennes croissent régulièrement avec la préparation scolaire, d'après le tableau suivant :

Origine	Moyenne du chiffre d'affaires
École primaire. . . . .	5.850.000 fr.
Secondaire et moyennes écoles. . . . .	7.600.000 fr.
Grandes écoles. . . . .	14.700.000 fr.

Ce résultat n'apparaissait pas comme inéluctable *a priori*, néanmoins il s'explique aisément; mais voici qui est plus curieux : l'activité croit aussi en fonction des nécessités; l'homme atteint rarement le fond de ses possibilités, il en approche toutefois d'autant plus qu'il y est plus incité; je parlerai plus loin de la famille des entrepreneurs; ceux-ci avaient un nombre d'enfants allant de 0 à 6; voici leurs chiffres d'affaires moyens :

Nombre d'enfants	Chiffres d'affaires moyens
0. . . . .	5.000.000 fr.
1. . . . .	7.350.000 fr.
2. . . . .	6.500.000 fr.
3. . . . .	12.600.000 fr.
4 et plus . . . . .	9.850.000 fr.

La moyenne de ceux de 3 enfants est influencée par un cas individuel exceptionnellement élevé; si on opère une rectification, on trouve une progression presque régulière.

A bien réfléchir, cette seconde constatation est aussi normale que la première; on peut la relier à des considérations plus générales; n'est-ce pas par le manque d'efforts que l'on explique la disparition des anciens naturels du Paraguay, où les Jésuites avaient institué un communisme presque parfait?

Dès qu'une race animale a acquis un ensemble de moyens de subsistance et de défense tels qu'elle semble n'avoir plus rien à craindre de l'avenir, dit un biologiste cité par M. Casteret, intervient une tare mystérieuse qui la fait mourir.

L'entreprise nécessite beaucoup de main-d'œuvre; pour le bâtiment la proportion classique est un tiers pour les ouvriers, un tiers pour les matériaux,

et un tiers pour les employés, les frais généraux et les bénéfiques; ces nombres sont vrais aussi pour les travaux publics, mais avec des écarts notables en plus ou en moins.

Si on range les employés dans la main-d'œuvre, le taux de celle-ci voisine donc 40 %; mais avec les répercussions, c'est-à-dire avec ce que nécessite la production des matériaux et transports correspondants, on peut compter sur un taux double ou tout au moins sur 75 %; pour un million de chiffre d'affaires annuel, c'est 25 personnes occupées directement et une quarantaine avec les conséquences; chacun de nos entrepreneurs qui arrivaient en moyenne à 8 millions de chiffres d'affaires, faisait donc vivre 200 personnes directement, et plus de 350 indirectement.

L'entrepreneur est essentiellement un nomade; les affaires s'obtiennent après des luttes homériques aux adjudications, où les rabais s'échelonnent souvent sur 30 % d'écarts et même plus; il en résulte des chassés-croisés tels que l'habitant d'une certaine ville se trouve ouvrir un chantier à la porte de son concurrent dans une autre ville à des centaines de kilomètres de la première, et inversement.

Sauf de très petites entreprises, ou sauf certaines autres spécialisées dans de grands centres comme Paris, toutes sont au moins régionales; beaucoup se répandent dans la France entière et en Afrique du Nord, qui, pour elles, n'est pas plus éloignée que les provinces extrêmes du territoire métropolitain.

Voici un tableau de l'activité de nos entreprises, réparties en trois catégories, les régionales, celles étendant leur action sur la France entière et l'Afrique du Nord, celles travaillant aussi dans les colonies lointaines; aucune n'était locale, aucune non plus n'opérait à l'étranger; pour ce faire, il faut apporter des concours financiers que seules certaines grosses entreprises, en nombre limité, peuvent réunir.

Entreprises régionales	France et Afrique du Nord	France et Colonies .
21 ou 32 %	35 ou 54 %	9 ou 14 %

Si on cherchait une répartition par préparation scolaire, on retrouverait nécessairement une prépondérance des grandes écoles pour les entreprises coloniales.

*L'aide financière.* — L'entrepreneur doit faire face, presque toujours, à de gros découverts, qui proviennent de plusieurs sources : prix élevé des études; on a pu calculer que la simple remise de prix récente à un hôpital militaire, avait coûté plus d'un million; neuf fois sur dix ces sommes sont perdues; paiements très lents des communes et parfois des particuliers; impôts bizarres en vertu desquels l'État reprend d'une main ce qu'il verse de l'autre, etc...

Comment se procure-t-il les avances indispensables correspondantes; il y a trois moyens principaux, les comptes courants, les banques, les fournisseurs. Toujours on s'adresse à des personnes de qui on est connu, l'émission d'obligations dans le grand public est beaucoup plus rare.

J'évaluerai les concours en proportion du total des liquides en jeu, à l'exclusion des installations fixes, immeubles et gros matériel qui n'ont pas de raison de se trouver à découvert.



Les comptes courants sont toujours ceux des principaux participants quand il y a société; ils sont surtout importants quand le père commandite ses enfants; dans l'ensemble ce n'est pas encore une source considérable de crédits; sa signification sociale est d'ailleurs assez restreinte, elle prouve seulement que les animateurs ont confiance dans les destinées de l'entreprise qu'ils dirigent.

Arrivons à l'aide bancaire; elle est toujours assez difficile à obtenir et, en conséquence, elle n'occupe pas dans les bilans une place exagérée; elle varie en général de 0 à 50 % des sommes circulantes; par rapport à l'ensemble des capitaux en jeu, fixes ou mobiles, elle ne dépasserait guère un tiers. Rarement elle va au delà; voici un détail pour 52 cas reconnus :

Proportion des avances	Nombre d'entreprises	Pourcentage par rapport aux sommes circulantes
Nulles. . . . .	27	ou 52 %
0 à 10%. . . . .	3	5,8 %
10 à 20%. . . . .	6	11,5 %
20 à 30%. . . . .	4	7,7 %
30 à 40%. . . . .	1	2 %
40 à 50%. . . . .	8	15 %
50 à 60%. . . . .	2	3,7 %
66%. . . . .	1	2 %
	52	100 %

Si on recherche la manière dont se comportent les entrepreneurs de formation scolaire graduée, on retrouve aussi nettement que précédemment le même esprit d'économie stricte chez les primaires et de plus grande aventure chez les élèves des écoles.

Voici la moyenne des pourcentages des avances bancaires suivant les diplômes :

Primaires . . . . .	4,10 %
Secondaires et écoles moyennes . . . . .	13,30 %
Grandes écoles. . . . .	48,00 %

Les fournisseurs sont universellement mis à contribution; il n'y a plus lieu de faire de distinction; les facteurs qui jouent ne sont plus les mêmes, mais la répugnance à s'adresser aux banques ne subsiste plus vis-à-vis des fournisseurs.

La moyenne de leur concours est très généralement de 20 à 35 %, avec des pointes allant à 5 % seulement, et jusqu'à 60 % pour les trésoreries serrées.

Le roulement des sommes liquides, y compris les aides varie de deux à quatre fois dans l'année, avec une moyenne très souvent réalisée de trois fois.

*La réussite.* — C'est là un terme dont le sens est tout relatif; tel résultat sera considéré satisfaisant par l'un qui ne sera jugé que médiocre par le voisin; il ne faut donc pas considérer, pour évaluer la réussite, ni l'importance des chiffres d'affaires, ni même celui des bénéfices.

J'ai considéré comme ayant réussi celui qui se trouve bien à l'aise dans ses affaires, et qui a en fait conquis ce bien suprême qui est l'indépendance; pour

caractériser cette situation, j'ai mis à chacun des cas l'une des mentions : Très bien, Bien ou Passable, et voici les groupements obtenus :

	Très bien	Bien	Passable
Primaires. . . . .	7	5	4
Secondaires . . . . .	5	9	11
Grandes écoles. . . . .	3	4	4

Le résultat est saisissant ! Le primaire réussit, le secondaire se débat mal, les grandes écoles sont partagées.

Il est loisible à chacun d'épiloguer sur cette constatation ; le primaire, tout à son affaire, ne se laisse-t-il distraire par rien autre ; l'intelligence demande-t-elle une culture très poussée pour contrebalancer cette application ?

Voici maintenant la répartition par charges de famille :

*Nombre d'enfants.*

	0	1	2	3	4 et plus
Très bien . . . . .	3	4	2	4	2
Bien . . . . .	3	5	4	4	4
Passable. . . . .	6	3	5	1	4

Ici, les résultats sont moins nets ; néanmoins les sans-enfants sont désavantagés ; les 3 enfants sont au contraire favorisés. Mais si on considère l'effort à faire dans chaque cas, c'est-à-dire si l'on pouvait multiplier la cote de réussite par le nombre d'enfants, les chargés de famille auraient certainement l'avantage.

*Le standing.* — Ici s'arrêtent les détails de la vie publique, n'allons pas plus loin, mais j'ai trop souvent parlé de la famille pour ne pas résumer les chiffres qui s'y rapportent.

L'ensemble des 56 cas reconnus donne 104 enfants, soit une moyenne de 1,86 qui monte peut-être à deux avec les compléments apportés par les années ; si on répartit par l'origine scolaire, qui a tant de fois différencié les façons de vivre, on trouve encore quelque chose d'assez net. Les moyennes sont :

Primaires . . . . .	1,63
Secondaires . . . . .	1,72
Supérieures . . . . .	2,50

Le phénomène millénaire de la disparition des élites serait-il en voie de se retourner ?

*Conclusions.* — Notre enquête n'a porté que sur un nombre assez restreint de cas, à peine quelques unités pour cent de l'ensemble de la corporation ; mais ses conclusions s'appliquent néanmoins à celle-ci tout entière, car dans nos 60 à 70 constatations, nous avons pu trouver tous les aspects connus de l'activité de l'entrepreneur, et même chaque fois à plusieurs reprises.

Les réflexions que cette étude peut suggérer nous semblent être de deux sortes :

En premier lieu, on a vu combien les facteurs moraux, filiation, école, famille,

influent sur la conduite des individus; il est donc vain de compter les hommes comme des unités interchangeables, ainsi que certains économistes sont trop enclins à le faire.

De même que dans le particulier, chacun suit ses penchants, parfois conformément à ses intérêts, parfois à ses simples préférences, de même dans l'ensemble d'une population, ce sont les traditions d'un pays, plus ou moins modifiées par les idées en cours, qui conditionnent son activité; une balance de comptes ne tient guère devant la méfiance ou le découragement, elle pèse peu devant la confiance et l'enthousiasme.

L'économie politique n'est pas une science indépendante, elle doit s'étudier en fonction de l'histoire générale

La seconde constatation que nous ferons, est celle de la puissance du lien corporatif.

A de très rares exceptions près, tous nos entrepreneurs sont entrés dans le métier dès l'enfance ou la sortie de l'école, ils y restent jusqu'à ce que leurs forces les abandonnent.

La corporation est une grande famille, et le lien qui unit ses membres sera d'autant plus fort que sa présence sera rendue plus constante par des œuvres de collaboration et de solidarité.

Il ne semble plus très difficile de mettre sur pied une construction synthétique, tenant à la fois compte de l'impératif des chiffres et des aspirations du cœur humain.

Ad. SOMMERIA-KLEIN.

## DISCUSSION

Le D<sup>r</sup> HAZEMANN se souvient avoir lu il y a cinq ou six ans, une étude américaine très complète sur la valeur des dirigeants (appointés) des clubs d'Y. M. C. A.; cet ouvrage indiquait que les meilleurs chefs étaient ceux qui avaient trois enfants, ceux qui en possédaient moins étaient pas trop insouciant, ceux qui en avaient plus, trop absorbés par leurs soucis (familiaux, financiers) se consacraient moins bien à la direction de ces institutions délicates gérées commercialement que sont les clubs des Y. M. C. A.

Le D<sup>r</sup> HAZEMANN demande si l'échantillon présenté de la corporation des entrepreneurs est bien représentative de l'ensemble de la profession; il s'inquiète également de savoir si le nombre des personnes ayant participé à une faillite est plus grand dans certaines des trois grandes formes juridiques présentées : en nom propre, en responsabilité limitée ou en société anonyme?

Il est indiqué que les frais d'études sont quelques fois excessifs, est-ce que certaines catégories d'entrepreneurs ne sont pas portées plus que d'autres à négliger de les entreprendre sérieusement ou mieux à hésiter à se présenter aux adjudicateurs?

M. RUFFIEUX fait connaître que grâce à l'amabilité des Compagnies du P.-L.-M. et du Nord, il a pu effectuer en 1924 une petite enquête pour évaluer

le rendement des agents en considération de leurs charges familiales; pour cela, il a étudié une catégorie déterminée du personnel où il n'y a pas d'évolution notable au point de vue carrière, savoir les cantonniers, les poseurs de voie. Le résultat obtenu a été analogue à celui signalé par M. le Dr Hazemann.

On sait que les agents de chemins de fer sont notés régulièrement à la fin de chaque année.

Les agents considérés ont été groupés d'après leur situation de famille (célibataires, mariés sans enfant, pères de un enfant, de deux enfants, etc...). La moyenne des notes a été calculée pour chaque groupe.

Or, l'enquête a donné le résultat suivant :

La moyenne des notes des agents mariés sans enfant est légèrement supérieure à celle des célibataires. Puis, la note moyenne croît régulièrement en fonction du nombre des enfants jusqu'à 3, mais la progression ne continue pas au delà de 3 enfants. Il est même à remarquer que la note moyenne redescend pour 4 enfants et revient pour 5 enfants et plus à un niveau voisin de la note des célibataires.

M. CHEVALLIER fait remarquer qu'une telle statistique n'est nullement probante.

Pour une catégorie de personnel sans évolution notable au point de vue carrière, il est certain que les notes annuelles sont fonction croissante de l'ancienneté et par conséquent de l'âge.

Or le nombre des enfants est également, dans une certaine limite, fonction croissante de l'âge. Il y a donc covariation, mais rien ne permet d'affirmer qu'il y ait corrélation.

S'il y a baisse des notes pour les agents ayant cinq enfants par rapport à ceux qui n'en ont que quatre, c'est peut être parce que pour les pères de famille nombreuse l'ancienneté cesse d'être croissante avec le nombre des enfants.

En résumé, la statistique en cause aurait dû, pour être probante, être établie en groupant les agents par ancienneté.

M. le Dr ICHOK pense que les entrepreneurs de Travaux publics doivent jouer un rôle de plus en plus important, pour permettre, à l'hygiène sociale, de réaliser son vaste programme d'assainissement et de lutte contre la mortalité précoce, et la morbidité évitable.

Si le père est médecin, et si son fils devient entrepreneur de travaux publics, peut-être la raison en est-elle, pour un certain nombre de cas, dans les idées médico-sociales, inculquées par le père au fils. Il sera donc intéressant, lors de l'étude de la corporation des entrepreneurs de travaux publics, d'examiner ce problème « d'hérédité ». Peut-on connaître combien d'entrepreneurs du groupe étudié par M. Klein ont, pour père ou pour proche parent, un médecin.

M. ROUFF est surpris des conclusions émises relatives à la question financière, et touchant plus particulièrement les entrepreneurs d'éducation primaire.

De l'étude qui nous est soumise par notre honorable collègue, on doit enten-

dre que si les entrepreneurs visés n'ont pas l'aide bancaire, ou n'y ont pas fait appel (en tous cas elle ne se traduit pas dans l'étude), on doit conclure que ces entrepreneurs ont, dans une proportion de 50 % de leur actif, débuté et marché avec leurs propres capitaux.

Si on tient compte de la remarque faite par notre collègue que la commande, ou la succession du père, est assez rare à l'origine et, qu'en outre, elle ne constitue pas une source considérable de crédits par rapport aux capitaux nécessaires, ou engagés, le chiffre de 50 % paraît excessif.

Un fait, en tous cas, attire plus particulièrement l'attention de M. Rouff et lui paraît singulier, c'est le suivant :

Les élèves des grandes écoles représentent 18,7 % de l'effectif envisagé, et, pour eux, le pourcentage des avances bancaires constaté à leurs bilans ressort à 48 %.

Indépendamment de la situation de fait créée par la nature des travaux entrepris, grands travaux, travaux d'État ou de communautés, l'aide des banques s'impose pour l'escompte d'échéances importantes et sûres, et on s'explique ce pourcentage de 48 % à une époque très éloignée de leurs débuts. M. ROUFF croit, qu'à l'origine, la proportion de capital investi, propre à l'entrepreneur ou à sa famille, doit plutôt être favorable à l'entrepreneur issu des grandes écoles, ce que le coût des études supérieures laisse présumer, et ce n'est qu'à cette condition que l'aide bancaire peut lui bénéficier à l'origine et peut-être dans de fortes proportions par rapport à l'actif.

Du fait de leurs études d'abord, on doit supposer que la situation financière familiale a dû servir leurs débuts en de plus fortes proportions que pour les entrepreneurs d'origine primaire, et ne voir ensuite et par suite, l'intervention des banques qu'en fonction des capitaux directement engagés, du volume des travaux et de la sécurité offerte par les créances auxquelles ils ont donné naissance.

M. PROUST craint que les entrepreneurs ayant reçu une instruction supérieure n'aient tendance à entreprendre des travaux trop importants.

M. RAZOUS expose un certain nombre de réflexions qui lui ont été suggérées par la communication de M. Klein.

1<sup>o</sup> Il est mentionné dans la communication que les entrepreneurs pourvus seulement d'une bonne instruction primaire réussissent généralement mieux que les autres; cela provient sans doute du fait que leurs entreprises sont surtout de petite ou moyenne importance, et que, par conséquent, la surveillance, qui doit être particulièrement active dans le bâtiment et dans les travaux publics, peut s'y exercer plus facilement. La conclusion que M. Razous dégage des chiffres donnés, conclusion qui peut aussi bien s'appliquer à tous les commerces et industries — c'est qu'une affaire ne doit pas être développée outre mesure. D'ailleurs, la crise actuelle provient pour partie de la trop grande extension donnée aux affaires.

2<sup>o</sup> Le conférencier n'a pas fait une distinction suffisante entre les entreprises du bâtiment et celles des travaux publics, qui sont pourtant totalement dissemblables; la différenciation était strictement observée avant guerre;

mais, entre 1920-1925, dans la multitude de travaux de toute sorte que nécessitait la reconstruction des régions dévastées, des entreprises de travaux publics furent amenées à s'occuper du bâtiment. Depuis que la crise sévit, elles ont tendance à reprendre leurs attributions propres.

3° Le conférencier a signalé que les entrepreneurs français partaient moins à l'étranger qu'avant 1914. Ici encore, il aurait fallu distinguer les entreprises du bâtiment de celles de travaux publics; celles-ci peuvent comprendre des travaux importants comme la construction d'un pont, d'un tunnel, d'un chemin de fer, etc. et, durant la dernière décade, des travaux de ce genre ont été exécutés à l'étranger par des entrepreneurs français, dont la valeur professionnelle est unanimement reconnue.

4° Dans la communication, la proportion du coût de la main-d'œuvre a été évaluée à 33 % du prix de revient total; M. Razous croit au contraire que, dans certains cas, cette proportion a dépassé 50 %, tout au moins par certains corps de métier qu'utilise la corporation du bâtiment et il pense que la moyenne peut être fixée aux environs de 45 à 50 %.

5° Il a été également dit que les entrepreneurs, sauf ceux qui ont fait des études supérieures, ont rarement recours aux banques. M. Razous indique que les entrepreneurs ont leur banque spéciale et qu'en outre ils s'adressent au sous-comptoir d'entrepreneurs, car les entreprises de travaux publics et du bâtiment nécessitent un important fonds de roulement.

M. LEBLANC insiste sur un point qui a déjà été développé par plusieurs de ses collègues : d'après l'étude faite par le conférencier, les entrepreneurs qui ont particulièrement réussi sont ceux qui ont fait les études primaires. Cela ne proviendrait-il pas du fait que beaucoup d'entre eux sont nés dans le milieu de l'entreprise et y ont beaucoup vécu? Ils se trouvent très près des ouvriers, les connaissent et peuvent les surveiller à bon escient. D'autre part, ils sont à même de contrôler l'emploi des matériaux. Par contre, ceux qui ont fait des études secondaires ou supérieures ne s'occupent pas suffisamment des questions de détail et ne se rendent pas compte du coulage qui peut exister.

---