

Compte rendu de la table ronde du
GDR Les entreprises françaises sous l'Occupation

« L'économie de la zone non occupée (ZNO) : entre isolement et influences extérieures 1940-1942(/1944) »

Lyon, ENS-LSH, 13-14 octobre 2005

Le Groupement de recherche (GDR) 2539 du CNRS « les Entreprises françaises sous l'Occupation » a consacré une table ronde au thème de « **L'économie de la zone non occupée (ZNO) : entre isolement et influences extérieures 1940-1942(/1944)** ». Cette manifestation s'est déroulée dans les très agréables locaux de l'École normale supérieure Lettres et sciences humaines (ENS-LSH) de **Lyon, les jeudi 13 (après-midi) et vendredi 14 octobre 2005**, en partenariat avec le Laboratoire de recherche historique Rhône-Alpes (LARHRA) dont le directeur, Jean-Luc Pinol, a accueilli les participants dans une allocution d'ouverture.

Les communications présentées ont bien montré que le choix de consacrer une table ronde à cette portion du territoire national était pleinement justifié ; elles ont apporté de nombreuses précisions sur la situation particulière de cette économie à la fois isolée et sous pression. Les entreprises étudiées à titre d'exemples reflétaient toute la variété du tissu industriel français, qu'il s'agisse de grandes entreprises nationales y exploitant des établissements ou de PME qui y étaient implantées à titre principal.

En effet, même si la zone dite « libre » n'est pas soumise au régime d'occupation issu de la Convention d'Armistice, cette région, de moindre importance économique et démographique dans l'ensemble français, a été dans une certaine mesure un terrain d'expérimentation de relations économiques en théorie libres, mais soumises indirectement à la pression des occupants, par diverses méthodes. Ceux-ci ne sont d'ailleurs pas totalement absents de la ZNO jusqu'en novembre 1942, puisque les accords d'armistice prévoient l'envoi d'inspecteurs allemands de contrôle dans les usines susceptibles de produire des armements. De plus, certains contrats commerciaux avec les occupants concernent des entreprises de la ZNO. À l'opposé, la situation ne change pas brutalement après l'invasion de la zone Sud et les effets de la ligne de démarcation ne disparaissent pas.

Parmi les questions posées, celle de la réaction des entreprises de la ZNO et de leur adaptation aux nouvelles conditions économiques et législatives semble essentielle. Comment ces entreprises adaptent-elles leurs activités aux pénuries graves d'approvisionnement en matières premières ou à la rupture de leurs débouchés habituels ?

Hervé Joly (LARHRA, directeur du GDR) a d'abord évoqué en introduction les spécificités de la zone non occupée (ZNO) ou zone Sud (encore que l'expression donne une idée inexacte du territoire concerné puisque l'ensemble de la côte Atlantique reste en zone occupée), rappelant que, malgré sa moindre importance économique dans l'ensemble français, on y trouvait cependant des établissements industriels nombreux et pour certains, importants. La ZNO comporte certes une prédominance de départements ruraux, mais il faut souligner l'importance de quelques grandes agglomérations industrielles (Lyon, Marseille, à un degré moindre Toulouse et Grenoble), de bassins miniers comme ceux de la Loire, du Gard, avec leur sidérurgie associée, l'existence de branches économiques stratégiques comme celle de la bauxite et l'aluminium, dans les Alpes et les Pyrénées, la production d'aciers spéciaux par l'électrometallurgie alpine, l'importance de la chimie dans les régions lyonnaise et grenobloise, celle de la construction mécanique en général, automobile à Lyon, navale sur la Méditerranée

ou aéronautique à Toulouse, du textile dans la région lyonnaise.

La recherche spécifique sur la ZNO se heurte à la fiction d'une unité nationale que tente de préserver le gouvernement de Vichy, d'où l'absence de statistiques spécifiques. D'où sans doute encore aujourd'hui des lacunes dans la recherche sur l'impact de cette division en zones sur l'économie. L'objectif de cette table ronde est donc d'essayer d'y voir plus clair sur l'importance économique de cette division, à travers le cas particulier de la zone non occupée et en particulier sur les conséquences de la ligne de démarcation très stricte pour les échanges aussi bien de personnes que de marchandises, les échanges de marchandises étant possibles au départ seulement de la ZNO vers la ZO. Cette ligne se superpose au découpage administratif français et coupe ainsi en deux parties inégales 13 départements. Quant à la chronologie, elle n'est pas non plus facile à fixer, puisque l'on constate, à partir de mai 1941, un net assouplissement de fait, bien antérieur à l'occupation de la zone Sud. Pour autant, la ligne de démarcation ne disparaît pas en novembre 1942, même si elle ne représente plus un véritable obstacle à la circulation des marchandises et des personnes

Il est aussi rappelé en introduction que la zone non occupée n'est pas un territoire vide de présence allemande (et italienne). On constate ainsi l'existence d'un service d'inspection du groupe Rüstung basé en ZO à Bourges, dépendant non du commandant militaire allemand en France de Paris (*MBF*), mais de la commission allemande d'armistice de Wiesbaden. Sa fonction est en principe au départ seulement celle d'un contrôle militaire du désarmement français, mais le service développe de plus en plus une emprise plus large sur l'activité économique (gestion des matières premières et de l'énergie, exploitation du potentiel économique français). Quatre commissions de contrôle régionales, implantées à Clermont-Ferrand, Lyon, Avignon et Toulouse, sont créées en son sein ; les Italiens constituent un service équivalent à Grenoble, avec deux commissions également à Lyon et à Avignon. Entre juillet et décembre 1940, des centaines d'entreprises sont visitées. Ce service se transforme ensuite en agence pour la recherche d'entreprises susceptibles de travailler pour l'effort de guerre allemand et pour l'achat de matières premières, en contournant l'administration française.

La première session, placée sous la présidence de Philippe Mioche (université de Provence Aix-Marseille I, *TELEMME*), a abordé les relations économiques de la ZNO d'une part avec les occupants – allemands et italiens – d'autre part avec la Suisse, un pays neutre, mais important dans l'Europe de l'époque. Arno Radtke-Delacor (université de Göttingen), qui maîtrise parfaitement tous les rouages si complexes du système du contrôle économique mis en place en France, posait tout d'abord le cadre administratif et juridique de ces relations spécifiques. Il présentait ici les méthodes des commandes allemandes dans la ZNO qui prenaient évidemment une forme différente de celles dans la zone Nord. Un organisme de centralisation des commandes a été installé à Lyon dans le but principal de faciliter les contacts directs et ainsi de contourner en partie le contrôle de Vichy sur l'économie de la ZNO. Une dizaine de délégués spéciaux pour les produits stratégiques (poudre, aluminium, etc.) s'ajoutent à ce dispositif, contre une centaine en zone occupée. Ceci donne une idée de l'importance relative de la ZNO aux yeux des Allemands : pas négligeable, mais largement secondaire.

Côté français, l'administration des affaires économiques est complexe et lente dans son fonctionnement. De ce fait, la gestion au quotidien est très compliquée pour les entreprises, car les tracasseries administratives s'ajoutent aux difficultés diverses, en particulier à la pénurie de matières premières. L'État français modifie en août 1941 l'organisation économique en mettant en place une centralisation des services, placés sous la direction de Jacques Barnaud, pour l'ensemble de la France (à l'exclusion des zones interdites et de la zone annexée). Les entreprises des deux zones se retrouvent donc à la même enseigne du côté français, mais pas du côté allemand où la séparation reste de rigueur, y compris après novembre 1942. Seule change alors la part de commandes directes qui augmentent de façon significative et qui changent progressivement de nature (commandes militaires).

On voit là à l'œuvre des logiques différentes qui correspondent aux objectifs poursuivis de chaque côté. Avec les Italiens, une autre logique apparaît : des devises contre des emplois.

Bruno Mantelli (université de Turin) présentait ici le problème de la main-d'œuvre, aspect indirect, mais essentiel, des relations économiques – dans une relation triangulaire entre les Allemands, les Italiens et le gouvernement de Vichy. La tradition italienne d'émigration avait conduit à l'installation de très nombreux travailleurs italiens dans la France entière, dont une partie dans les zones industrielles du Sud. Or cette main-d'œuvre, qui peine à trouver de l'emploi dans une zone en crise économique et qui en est même interdite dans certains lieux (docks, par exemple) est très recherchée par les Allemands. Des recruteurs allemands sont présents d'abord dans la zone sous contrôle italien, puis dans toute la ZNO à la recherche de ces ouvriers potentiels pour le Reich.

Un accord est négocié difficilement entre l'Allemagne et l'Italie qui souhaite au préalable un retour des familles – pour s'assurer que l'argent bénéficiera à l'Italie et non à la France – tandis que sur le terrain, les ouvriers italiens sont dans l'ensemble plutôt volontaires au départ pour travailler en Allemagne, mais ne souhaitent pas pour autant un retour familial en Italie... Dans le Sud-Est, bien que l'on ne dispose pas de statistiques, il semble que la part d'Italiens dans les convois en partance pour l'Allemagne ait été très forte, un tiers pour certains exemples. Lors des débats, B. Mantelli évoque aussi le grand intérêt italien pour la bauxite française, l'industrie italienne se fournissant traditionnellement dans le Var et en Yougoslavie.

Marc Perrenoud (Commission des documents diplomatiques suisses) présentait les relations économiques franco-suisses pendant la guerre. Les échanges commerciaux se réduisent drastiquement pendant la période (des quatre cinquièmes), alors que dans certains secteurs industriels, certes limités, les flux étaient importants avant-guerre : à l'exportation vers la Suisse, des produits agro-alimentaires, des phosphates du Maroc, à l'importation, des fromages, des produits chimiques divers dont des colorants, des produits pharmaceutiques, des machines et quelques produits de la métallurgie et l'horlogerie. Pour quelques importantes entreprises suisses, la France est le premier marché européen. Le pays est aussi un marché financier considérable, notamment pour les assurances. Les entreprises suisses de ce secteur insistent pour que des négociations soient menées avec Vichy pour la poursuite des échanges, des transports et pour l'apurement des comptes. Un *modus vivendi* est trouvé, mais aucune des deux parties ne souhaite un accord officiel, car les Allemands auraient alors un droit de regard. Quelques produits sont l'objet de difficiles arrangements (tel l'aluminium), mais ce sont surtout les relations financières qui sont structurellement importantes et l'Association suisse des banquiers négocie directement avec le gouvernement de Vichy.

Globalement, les relations économiques franco-suisses sont très largement perturbées par la situation d'occupation de la France. M. Perrenoud évoque aussi certaines actions entreprises pour contourner les mesures antisémites qui touchent des entreprises suisses installées en France, ou des intérêts suisses, mais aussi des tentatives d'en profiter (par exemple en reprenant des parts de marché contrôlées auparavant par des victimes des aryanisations). D'une manière générale, les hauts fonctionnaires ont cherché à faire durer le *statu quo* plutôt que de tenter un approfondissement de ces relations. Cependant, dès les premiers mois de 1944, de nouveaux contacts sont pris pour préparer la relance des livraisons de l'après-guerre.

La seconde session, menée par Jean-Claude Daumas (université de Franche-Comté), abordait le commerce interzone et les contraintes à cet égard que représente la ligne de démarcation qui, du jour au lendemain, rompt les liens traditionnels, isole les entreprises de leur clientèle ou de leur source de matières premières. Philippe Souleau (université Paris I Panthéon-Sorbonne) évoquait ici le cas spécifique du Sud-Ouest aquitain, totalement isolé par la nouvelle frontière artificielle de ses débouchés économiques habituels ou de ses possibilités d'exportation. De plus, cette région qui concentre de l'industrie traditionnelle est totalement tributaire, pour son approvisionnement en énergie et en matières premières, à la fois de Vichy et du bon vouloir des autorités d'occupation. Ces dernières veulent tirer profit de cette ligne de démarcation pour exercer des pressions économiques et politiques. Pendant l'été 1940, la fermeture est totale, ce n'est qu'à partir de septembre que l'on peut constater une reprise très partielle et limitée des

échanges, assortie d'une bureaucratie très complexe pour toutes les entrées en provenance de la zone occupée. Après janvier 1941, un petit déblocage permet ponctuellement l'obtention un peu plus facile de licences d'importation. Quelques accords sont passés pour autoriser certains échanges, mais toutes les transactions se font au détriment de la ZNO et favorisent la pénétration et le contrôle allemand dans cette région. La suppression effective de la ligne de démarcation – en mars 1943 – ne change pas notablement cette réalité et l'économie du Sud-Ouest reste fragmentée, garrottée, affaiblie, ce qui n'exclut pas, çà et là la résistance de quelques entreprises dynamiques.

Fabrice Grenard (IEP de Paris) montra à la suite, sur des exemples variés, comment les entreprises faisaient face à ces contraintes de l'isolement en contournant les réglementations liées aux pénuries et à la fragmentation du marché. C'est le mécanisme du marché noir industriel en ZNO et des circuits d'échanges clandestins interzones qui était ainsi décortiqué. Ce marché noir avait trouvé en partie sa source dans les stocks qui avaient été évacués vers le sud du pays au moment de l'invasion et qui furent très rarement rapatriés, certains étant même vendus par l'armée aux entreprises (cuir, laine, etc.). Il s'appuie sur une double dissimulation, celle de ces stocks et celle de la quantité précise de la production, les deux étant liés. Alors que la législation se renforce, rendant obligatoires des questionnaires très détaillés – lesquels sont parfois refusés par les entreprises – la pénurie s'aggrave aussi et les stocks se tarissent. Les entrepreneurs sont alors prêts à payer au prix le plus fort les matières premières qui leur manquent, puisqu'ils pourront en répercuter les frais supplémentaires sur le prix de vente, d'où des hausses en cascade. On voit alors se multiplier les intermédiaires spécialisés et, dès la fin de l'année 1940, certaines filières sont déjà bien organisées pour cet approvisionnement clandestin qui se généralise, à tous les stades de la production, à partir de 1941. Les chefs d'entreprise n'ont pas vraiment le choix sous peine de se voir écarté totalement du système de distribution. C'est donc à l'encontre du discours officiel de Vichy, qui fustige les « profiteurs marginaux », une situation généralisée et bien plus subie que recherchée, et un véritable échec pour le gouvernement français. Car ces trafics sont également instrumentalisés par les Allemands pour atteindre certains produits qu'ils cherchent à se procurer, et ce essentiellement par l'intermédiaire des bureaux d'achat qui permettent ces trafics presque officiellement.

La collecte de métaux divers fait partie des principales préoccupations du gouvernement de Vichy. Chad Denton (université de Berkeley) a rappelé les vastes campagnes de récupération de métaux non ferreux, en ZNO. Dans l'exemple du cuivre, on comprend la difficile concurrence entre les besoins de guerre allemands, et la nécessité de ce métal dans la fabrique du sulfate, indispensable pour la protection des récoltes. D'où une forte augmentation de la demande et l'utilisation de la propagande et de nombreux autres moyens de contrainte dans ce domaine. Les résultats sont positifs puisque l'on voit de 1941 à 1944 l'efficacité de la récupération basée sur le volontariat se renforcer, dans la ZNO. Dans la ZO, malgré les réquisitions allemandes et l'action du gouvernement français, le rendement est moindre, surtout en milieu rural, mais les Allemands se procurent aussi du métal en ZNO au moyen du marché noir.

La troisième session de cette rencontre, sous la présidence de Danièle Fraboulet (université Paris XIII Villetaneuse, IDHE), se consacra aux activités des grandes entreprises en ZNO, à l'exemple de la branche de l'industrie électrique (Compagnie générale d'électricité - CGE) et du secteur bancaire (Crédit lyonnais). Yves Bouvier (université de Paris IV-Sorbonne) commença par la présentation des activités de la CGE dont les unités de production situées en ZNO se trouvent isolées du siège parisien. C'est une rupture importante pour une société qui possède alors une intégration à l'échelle nationale. Toutes les actions vont donc viser à conserver la cohésion du groupe, mais l'on se résout cependant au développement d'une organisation légère en ZNO, d'une part à Lyon pour certaines activités administratives, d'autre part à Marseille pour la gestion de l'unité locale. Ce qui semble frappant est la primauté accordée à l'échelle locale par la direction. Par ailleurs, certaines filiales dont une grosse partie

de l'activité était tournée vers l'exportation doivent réduire leur personnel, et l'ensemble des unités se trouve face à des difficultés d'approvisionnement à partir du milieu de l'année 1941. Cependant, toutes les commandes allemandes – passées au moyen d'un lien direct autorisé par le comité d'organisation – sont accompagnées des livraisons des matières premières nécessaires.

Alain Plessis (université Paris X Nanterre, IDHE) poursuit sur l'exemple du Crédit lyonnais, une très grande entreprise regroupant environ 15 000 employés et disposant de 595 succursales. Avec un siège social à Lyon, c'est une entreprise à très forte concentration dans la zone Sud. Le service des titres s'était replié de Paris à La Bourboule, avec ses 1 000 employés, dès septembre 1939. Mais la banque est aussi coupée de ses agences de l'étranger (Londres, Alexandrie). Une réorganisation s'opère naturellement en renforçant l'importance de la zone Sud et le centre de Marseille se développe. Dans ces deux exemples entrent donc en jeu des redéploiements territoriaux et des stratégies nouvelles adaptées à une aire plus restreinte d'action.

La quatrième session, successivement sous la présidence des professeurs Marc de Ferrière (université François Rabelais de Tours, CEHVI) et Michel Lescure (université Paris X Nanterre, IDHE), s'est consacrée au problème des économies locales face aux marchés extérieurs avec lesquels le contact est rompu. Pierre Vernus (université Lumière Lyon 2, LARHRA) présentait l'exemple des entreprises de soieries lyonnaises, presque exclusivement situées en ZNO, face à leurs marchés parisien et étrangers. La firme Bianchini-Ferrier possède ainsi un centre commercial à Paris, des succursales dans de grandes capitales du monde et de voyageurs de commerce. Elle est également coupée de son marché parisien de la Haute couture et d'une partie de son marché traditionnel des petites couturières. Comme dans les exemples précédents des grandes entreprises, s'opère également une reconfiguration de l'espace commercial, avec un repli sur le marché national, les expéditions étant suspendues pendant toute la durée de la guerre, à l'exclusion des marchés de Suisse, de Finlande et de Suède. Certaines autres maisons se tournent vers l'Afrique du Nord, mais le débarquement de 1942 ferme ces débouchés. Le second problème est, comme pour toute l'industrie, celui de la pénurie de matières premières. On se trouve alors dans une logique économiquement contradictoire pour la gestion du stock de soie : la logique commerciale veut que l'on vende le plus possible, mais la logique de la production implique de faire durer le stock. Ceux-ci s'épuisent progressivement, et l'on développe la production de rayonne et surtout de fibranne. Des accords sont également pris, en contact direct avec les Allemands, pour contourner l'interdiction du tissage de la soie, en échange de livraisons de toiles pour parachutes et la promesse d'importation de matières premières. À partir de 1942, la pénurie domine et les chiffres d'affaires chutent brutalement, de 50 à 90 % du montant habituel, les plus grosses entreprises se maintenant mieux grâce aux commandes allemandes. L'invasion de la zone Sud entraîne une nouvelle réorganisation.

Robert Mencherini (IUFM d'Aix-Marseille) présentait par la suite l'évolution de quelques secteurs traditionnels de l'économie marseillaise pendant la guerre. C'est un ensemble très ouvert sur l'extérieur en particulier sur les colonies, approvisionnant un commerce spéculatif, formé souvent de petites entreprises dirigées par leurs propriétaires répondant à un « modèle marseillais » d'une industrie construite en lien direct avec le port. Toutes sont touchées par les pénuries de matières premières. Ce qui joue ici n'est pas tellement l'obstacle de la ligne de démarcation que la forte baisse, puis l'arrêt du trafic maritime en novembre 1942. Il faut toutefois distinguer selon les secteurs : certains comme celui des corps gras – l'un des plus importants de l'industrie phocéenne – subit de plein fouet le choc des pénuries ; d'autres, comme l'industrie rizicole (très éloignée de la précédente du point de vue du nombre d'entreprises, de la production et de l'emploi) bénéficient au contraire de nouvelles dispositions palliatives : ainsi le développement très encouragé de la culture du riz en Camargue à partir de 1942. À la Libération, existent donc des dynamiques très différentes, confortées ou

handicapées par le remodelage de la production et des circuits internationaux (le développement de certaines industries oléagineuses dans les colonies, par exemple, qui entraîne les protestations de la chambre de commerce de Marseille).

Sur l'exemple de la firme Perrier, une entreprise languedocienne exportatrice, à capitaux anglais, Nicolas Marty (université de Perpignan) reposait le problème de la spécificité de la ZNO. Selon lui, cette zone est le cœur de la production des PMI, plus flexibles, complémentaires, liées par de denses réseaux de solidarité, un monde « interpersonnel » de production. Comment la société Perrier, qui emploie environ 200 salariés, avec un chiffre d'affaires de 40 millions de francs avant la guerre, s'adapte-t-elle à la nouvelle donne ? Lors de la défaite, les deux directeurs britanniques quittent la société, mais l'entreprise n'est pas inscrite au registre des biens ennemis et n'est donc pas placée sous séquestre. De plus, la nouvelle direction dispose de certaines facilités offertes par les Allemands, comme celle de voyager facilement d'une zone à l'autre. Cependant, les débouchés traditionnels de l'entreprise, Grande-Bretagne, Amérique et Zone Nord, sont coupés et l'entreprise est en grande difficulté. Il faudra attendre le milieu de l'année 1941 pour que les bouteilles puissent à nouveau franchir la ligne de démarcation et les événements de novembre 1942 ne modifient pas la donne.

Toutes les entreprises n'ont pas souffert ainsi de la situation d'occupation. Pour Pierre Judet (université Pierre Mendès-France Grenoble 2, LARHRA), dans le district industriel de la Vallée de l'Arve, il semble même au contraire que la guerre a été le moment d'une phase de croissance. Certains indicateurs semblent le prouver, telle l'accumulation importante de capitaux pendant la guerre, tout comme la multiplication impressionnante du nombre d'ateliers après la guerre. Le dynamisme du secteur industriel dans la vallée est assez général, la fraude aussi... Même si l'on manque de matières premières, il existe des stocks. L'activité des tréfileurs est particulièrement importante et dans le décolletage, il y a une recherche de nouvelles machines, des tours, qui montre les besoins nouveaux. Tout ceci révèle bien entendu des relations intensifiées avec l'Allemagne, qui s'opèrent d'abord de façon clandestine, par le biais de la sous-traitance. Puis se constituent progressivement de véritables filières avec l'Allemagne, avec la présence, avant mars 1942, d'agents allemands qui sillonnent la région, les Allemands ayant compris l'intérêt de ces toutes petites entreprises pour leur approvisionnement militaire. Tout ceci n'est pas ignoré de Vichy, mais les petits entrepreneurs résistent à la pression des comités d'organisation. L'après-guerre montre que cette solidarité s'est poursuivie.

La dernière session de cette rencontre, placée sous la présidence de Roger Nougaret (Archives historiques du groupe Crédit Agricole SA), analysait le phénomène de l'aryanisation des entreprises en ZNO. Tal Bruttmann (Grenoble) présentait ici les résultats de la Commission d'enquête de la ville de Grenoble sur la spoliation des biens juifs. Il montrait la mise en place de l'aryanisation en Isère dès 1940-1941. Comme on l'a déjà vu dans d'autres exemples connus, une des difficultés est de déterminer les cas de réelle aryanisation, qui répond à certains critères plus précis que le terme générique de spoliation. Jusqu'à l'invasion de la zone Sud, on peut déterminer trois phases. La première se situe entre l'été 1940 et le 18 octobre 1940 (1^{er} statut des juifs). Diverses mesures montrent que Vichy songe à mettre en place certaines mesures d'aryanisation. Avec le premier statut des Juifs débute l'aryanisation économique, mais qui s'applique à certains secteurs limités. Cette seconde phase s'étend du 18 octobre 1940 au 22 juillet 1941, date à laquelle se met en place l'aryanisation économique officielle générale. Entre-temps a été créé le Commissariat général aux questions juives. Le recensement opéré à l'été 1941 serait sous-estimé en ce qui concerne ses visées économiques. On constate pendant cette période qu'il existe des cas d'aryanisation totale, avant même la promulgation de la loi du 22 juillet. Enfin, la troisième phase va de l'été 1941 à septembre 1942. D'une manière générale, si l'exemple allemand a servi de modèle juridique, on constate aussi nettement la volonté propre des autorités françaises.

Bénédicte Gavand (Service d'archives de l'Assemblée nationale) présentait ensuite une étude comparable, réalisée avec Laurent Douzou (IEP de Lyon, LARHRA), sur le cas lyonnais. On constate la volonté d'une véritable éradication de l'influence juive tant dans les biens mobiliers qu'immobiliers. Les recours contre ces aryanisations ne sont jamais faits par les propriétaires eux-mêmes, d'autant plus que l'on constate un lien avec l'action allemande de déportation des propriétaires. Cependant, au bilan final, il semble que les actions d'aryanisation, à Lyon, n'ont pas eu entièrement les résultats escomptés, une partie des entreprises y échappant par diverses procédures. Enfin, Renée Dray-Bensoissan (IUFM d'Aix-Marseille, commission de spoliation des Bouches-du-Rhône) présentait en ce domaine quelques cas particuliers dans l'exemple marseillais. Elle commençait par souligner dans un premier point sur la chronologie la coupure avec la nomination comme commissaire aux questions juives de Louis Darquier de Pellepoix suivie de l'arrivée des Allemands dans la zone Sud (durcissement de l'aryanisation et extension). Elle a insisté sur le cas particulier des entreprises « transférées » de la zone Nord en montrant combien la politique du précédent commissaire Xavier Vallat avait été ambiguë en pratiquant la « politique du silence » caractérisée par une étanchéité voulue entre la direction des affaires économiques de Vichy et celle de Paris. Vallat cherchait à protéger le patrimoine français.

Michel Margairaz (université Paris VIII Vincennes–Saint-Denis, IDHE) concluait alors cette table ronde par des éléments de réflexion qui permettaient une approche plus synthétique et plus théorique des divers exemples abordés. Tout d'abord, l'objet d'étude lui-même, la ZNO, fait sens car il entre dans le cadre du découpage territorial fixé par les autorités allemandes et qu'il est l'une des justifications de l'armistice, établissant une pseudo-légitimité du régime de Vichy. Alors qu'après la signature de l'armistice, on a le sentiment de sortir de la guerre, en réalité, dans le domaine économique, on y entre, avec de lourdes hypothèques de départ et un fort déséquilibre engendré par ce découpage non cohérent du territoire. En ce sens, l'ouverture partielle de la ligne de démarcation, en mai 1941, marque un tournant bien plus important que celui de novembre 1942 (d'autant plus que l'invasion de la zone Sud est très limitée, essentiellement dans les espaces côtiers et le long des principales routes d'accès).

Comme M. Margairaz l'avait fait remarquer au cours des débats, finalement, la ZNO ne présente pas un grand intérêt économique, sauf dans le cas de produits irremplaçables (ex. bauxite), mais alors elle devient d'un intérêt majeur, même si le pourcentage total que représente ces échanges peut sembler faible. Le sujet de réflexion avait donc bien un sens économique. M. Margairaz propose ainsi de soumettre l'étude des entreprises de la ZNO à une grille d'analyse qui, d'une part, examine si la production est stratégique pour l'Allemagne, vitale pour la France ou superflue, et d'autre part, si les entreprises disposent d'un avantage spécifique tel que des ressources locales ou une supériorité technologique ou bien au contraire font face à de grosses difficultés d'approvisionnement ou de perte de clientèle. Les exemples d'entreprises présentés lors de ces deux journées semblent en effet pouvoir être analysés à travers ce filtre pour l'explication de leur évolution.

On constate aussi que, d'une certaine manière, les critères habituels du commerce y sont inversés, puisque que l'on cherche au plus près, même si le produit est plus cher ou de moindre qualité. On relève également les effets d'une certaine revanche, par exemple celle de la houille blanche sur le charbon, mais aussi un renforcement de l'importance économique de la zone Sud qui reprend un peu ses droits, mais au prix d'une énorme régression économique et technologique.

Quant aux accusations de collaboration, les entrepreneurs de la zone occupée se sont abrités derrière l'objection de la réquisition, mais ceux de la zone Sud avaient-ils beaucoup plus de choix ? Même si la distance aux autorités allemandes, et même à celles de Vichy, est un peu plus grande, la marge de manœuvre ne l'est pas forcément autant. Cependant, on constate dans cette zone plus de marché noir et de circuits clandestins, plus de prix non officiels et des statistiques totalement fausses. Enfin dans le domaine de l'aryanisation, si l'on note un

décalage chronologique, le zèle y fut bien aussi grand...

Cette riche rencontre s'est donc achevée sur cette synthèse et elle a montré que d'autres recherches devaient être menées dans ce domaine qui permet largement d'affiner nos connaissances sur l'économie française pendant la période de l'Occupation.

Françoise Berger (IEP de Grenoble)