

**Zeitschrift:** Domaine public  
**Herausgeber:** Domaine public  
**Band:** - (1976)  
**Heft:** 363

**Artikel:** Qu'est-ce qu'ils fabriquent?  
**Autor:** [s.n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1023711>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 02.02.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

## Vendeuses à l'encan

L'an dernier, malgré le très net ralentissement des affaires, les grandes sociétés de distribution ont poursuivi sur leur lancée expansionniste : ouverture de nouvelles succursales, transformation et agrandissement de magasins, extension de l'assortiment, etc., toutes mesures se traduisant par une extension de la surface de vente accessible à la clientèle : de 365 000 m<sup>2</sup> à 398 300 m<sup>2</sup> à la Migros, de 93 500 m<sup>2</sup> à 111 200 m<sup>2</sup> chez Globus/ABM, de 43 700 m<sup>2</sup> à 47 600 m<sup>2</sup> chez Denner. Les ventes n'ont évidemment pas toujours manifesté le même élan : si Denner continue de mener le train avec + 9,6 %, la Migros et Jelmoli-Zurich n'atteignent pas même les + 5 %, tandis que les autres ont soit très faiblement progressé (Coop + 2,7%), ou carrément reculé.

Selon les chiffres publiés à ce jour, dans toutes les grandes entreprises (sauf chez Denner), l'effectif du personnel a diminué l'an dernier, de quelques dizaines (Mercure), ou plus souvent de plusieurs centaines d'unités (Migros, Coop, Globus, etc.). Ces « amaigrissements » sont présentés comme autant d'attestations d'efficience rationalisatrice. Le chiffre d'affaires par personne occupée comptant parmi les ratios favoris des gestionnaires des grandes entreprises commerciales, ils n'hésitent pas à peser sur l'emploi pour compenser le fâcheux effet arithmétique de la progression réduite du chiffre d'affaires.

Ce sont surtout les femmes, largement majoritaires dans certaines catégories de salariés du commerce de détail, qui voient leurs difficultés s'accroître. Au premier rang des victimes : les vendeuses de grands magasins ; traditionnellement non syndiquées, souvent sans formation professionnelle, engagées avec un statut pas toujours clair (« auxiliaires permanentes »), tenues en laisse par un système de primes dérisoires, chassées de leur rayon sinon de l'entreprise par le libre-service envahissant, les « demoiselles de magasin » connaissent un sort moins enviable que jamais.

Selon l'OFIAMT, l'effectif de la main-d'œuvre féminine dans les grands magasins a été constamment inférieur l'an dernier au niveau de... 1966 (de 7,1 % à 12,6 % selon les trimestres). Les comités d'entreprise, là où ils existent, ne disent évidemment rien ; quant à la présence syndicale, elle demeure pour le moins discrète.

En France, toutes sortes de grèves et manifestations diverses agitent actuellement le personnel des grandes surfaces et autres usines de distribution. Les vendeuses y prennent une part active, quand elles n'en sont pas les instigatrices. Et, de plus en plus souvent, comme on l'a vu en Amérique, la clientèle se montre compréhensive, très compréhensive pour les problèmes des salariés. On a sans doute déjà dû évoquer cette horribile éventualité dans les états-majors de Zurich et de Bâle.

Pour l'heure, pas de problème : l'ordre règne sur le front de vente.

## Qu'est-ce qu'ils fabriquent ?

Apparues au hasard d'un changement d'administrateurs, ces quatre sociétés, au nom familial, dans les colonnes de la « Feuille officielle suisse du commerce » (13 mai 1976) :

— Lockheed Aircraft (Europe) SA, à Genève, distribution et vente de tous les produits de la « Lockheed Aircraft Corporation », à Burbank (Californie, USA).

— Lockheed Aircraft International AG, à Genève, fabrication et vente d'avions, etc.

— Lockheed Aircraft (Mid-East) SA, à Genève, promotion de la distribution de tous les produits de la « Lockheed Aircraft Corporation », à Burbank (Californie, USA).

— Lockheed Systems SA, à Genève, mise en œuvre de systèmes électroniques pour le maniment des informations, etc.

— Lockheed Technology SA, à Genève, vente de systèmes de technologie appliquée aux ressources terrestres, etc.

**J.A. 1000 Lausanne 1**

Hebdomadaire romand  
N° 363 26 mai 1976  
Treizième année

Rédacteur responsable :  
Laurent Bonnard

Le numéro : 1 franc  
Abonnement  
pour une année : 40 francs

Administration, rédaction :  
**1002 Lausanne, case 2612**  
1003 Lausanne, Saint-Pierre 1  
Tél. 021 / 22 69 10  
C.C.P. 10-155 27

Imprimerie Raymond Fawer S.A.

Ont collaboré à ce numéro :  
Eric Baier  
Rudolf Berner  
Claude Bossy  
Pierre Moor  
Victor Ruffy

# 363

# Domaine public