

## CHAPITRE I

# L'économie post-industrielle en question

Les données sur la structure de l'emploi qui viennent d'être rappelées ont attiré l'attention sur le caractère tertiaire de l'économie américaine. La place prise dans l'ensemble de l'activité économique par le secteur tertiaire et le rétrécissement de celle occupée par le secteur manufacturier soulèvent d'emblée une question qui porte sur la nature même du phénomène : quels en sont les étapes et les ressorts ? Le développement d'un nouveau mode de consommation des ménages a souvent été considéré comme au cœur du processus de tertiarisation et analysé en référence à une éventuelle société « post-industrielle » (1). L'analyse de la structure de la consommation amènera à fortement nuancer cette proposition, et l'observation de la répartition des différentes activités au sein du secteur tertiaire nous fera davantage insister sur les liens entre la tertiarisation et l'organisation des activités productives.

Il semble nécessaire avant d'entamer cette analyse de présenter quelques chiffres permettant de cerner mieux, en termes quantitatifs, cette tertiarisation de l'économie américaine. Il est clair que dans les agrégats retenus (emploi, valeur ajoutée) se résument les différences de dynamiques de croissance, de prix relatifs, de productivité entre secteurs manufacturiers et tertiaires. Seulement signalées ici, elles seront analysées dans la suite de l'étude (2).

### 1 - La progression du secteur tertiaire

... nette dans l'emploi et la valeur ajoutée en prix courants...

La progression du secteur tertiaire par rapport au secteur manufacturier peut être appréciée de différents points de vue. C'est sans doute en termes d'emplois que cette progression est la plus nette et qu'elle soulève le moins

---

(1) Cf. par exemple D. Bell, *The coming of post-Industrial society*, Basic Books, New York, 1973.

(2) On trouvera dans les travaux de la Direction de la Prévision, une étude d'ensemble de la dynamique sectorielle de l'économie américaine. Cf. : R. Le Berre (op. cit.).

de problèmes de mesure. Sur l'ensemble de la période 1951-1977 (3) plus de 33 millions d'emplois ont été créés dans l'économie américaine dont 84,4% dans le secteur tertiaire et moins de 10% dans l'industrie manufacturière. Si l'on s'attache en particulier aux années les plus récentes, il apparaît que le seul secteur tertiaire a créé plus d'emplois que l'économie dans son ensemble, l'emploi manufacturier ayant, entre 1973 et 1977, légèrement diminué (tableau I).

Tableau I - Créations d'emplois dans les secteurs manufacturier et tertiaire

Milliers	1951-1977	1951-1957	1957-1966	1966-1973	1973-1977
TOTAL INTÉRIEUR .....	33 140	4 912	11 968	11 063	5 197
Secteur tertiaire .....	27 967	3 509	9 734	9 380	5 344
Secteur manufacturier .....	3 280	782	2 056	808	- 366

L'autre caractéristique remarquable de la progression du secteur tertiaire est que ce secteur a enregistré sur l'ensemble de la période, malgré des gains de productivité sensiblement moins forts, une évolution de sa valeur ajoutée en prix courants par heure de travail semblable à celle du secteur manufacturier.

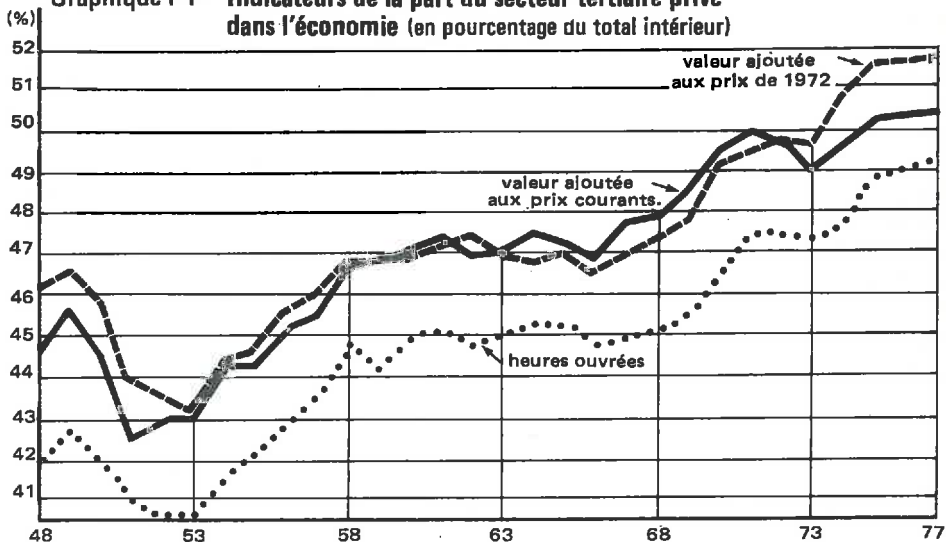
Au total c'est donc dans l'emploi, et, grâce aux mouvements de prix relatifs, dans la valeur ajoutée en prix courants que la progression du secteur tertiaire est la plus sensible (tableau II).

Tableau II - Part des secteurs tertiaire et manufacturier dans les agrégats de valeur ajoutée et d'emploi

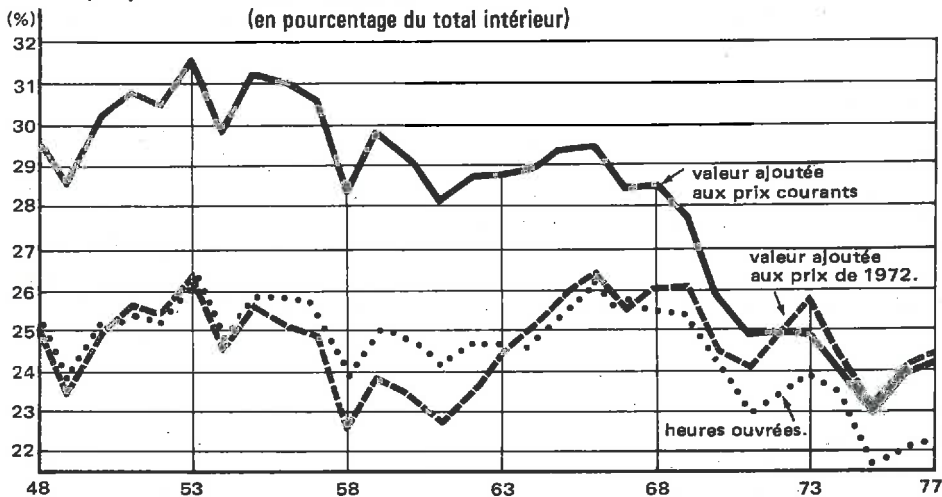
En % du total intérieur		1951	1977
Valeur ajoutée en prix courants	tertiaire .....	50,8	61,4
	manufacturier .....	30,0	24,2
Valeur ajoutée en prix constants (1972)	tertiaire .....	57,5	62,8
	manufacturier .....	25,4	24,3
Heures ouvrées	tertiaire .....	53,4	64,5
	manufacturier .....	25,1	22,3

(3) Pour les différents indicateurs présentés dans ce paragraphe, il a paru préférable de retenir comme année de départ 1951 plutôt que 1948 pour ne pas masquer un certain nombre d'évolutions (cf. graphiques 1.1 et 1.2).

**Graphique 1-1- Indicateurs de la part du secteur tertiaire privé dans l'économie (en pourcentage du total intérieur)**



**Graphique 1-2- Indicateurs de la part du secteur manufacturier dans l'économie (en pourcentage du total intérieur)**



**... quelque peu exagérée par la présentation comptable...**

Il paraît toutefois nécessaire ici de remarquer que la valeur ajoutée du secteur tertiaire se trouve gonflée par un certain nombre d'imputations. En effet, dans les comptes nationaux établis par le Bureau of Economic Analysis (BEA), apparaissent des opérations qui n'ont pas d'existence monétaire. Ces imputations comptables affectent le secteur tertiaire à travers le secteur financier et immobilier car elles ont principalement trait à l'occupation de logements par leurs propriétaires et à la consommation de services financiers par les déposants auprès des institutions financières, deux phénomènes qui ont connu une extension importante au cours des trente dernières années (la part des imputations dans le Produit Intérieur est passé de 5% à 8,3%). Le fait de retirer du Produit Intérieur les imputations pour ne raisonner que sur les flux ayant une existence monétaire modifie ainsi quelque peu l'image du poids respectif des secteurs tertiaire et manufacturier (tableau III).

**Tableau III - Valeur ajoutée en prix courants hors imputations :  
part des secteurs tertiaire et manufacturier**

En % du total intérieur	1951	1977
Tertiaire .....	48,4	57,6
Manufacturier .....	31,7	26,3

**... elle s'effectue à des moments différents pour le tertiaire public et le tertiaire privé**

La progression du secteur tertiaire ne s'est toutefois pas faite de façon uniforme au cours de cette période. Pour dégager les principales étapes de cette progression il est nécessaire de distinguer tertiaire privé et tertiaire public. En effet, dans l'ensemble de l'activité le poids du secteur public est important (en 1977 11,1% de la valeur ajoutée et 15,2% des heures ouvrées) et la dynamique de sa progression est différente de celle du secteur tertiaire privé. *Ainsi, est-ce entre les années 1957 et 1966 que la progression du secteur gouvernemental est la plus forte alors que celle du secteur tertiaire privé se trouve ralentie.*

Bien qu'elles soient perceptibles dans tous les indicateurs, c'est au niveau du Produit Intérieur en volume que les étapes de la progression relative des secteurs tertiaire privé et manufacturier apparaissent le plus nettement (graphique 1.1). Les progrès du tertiaire privé se sont effectués en deux phases séparées par une période de quasi-stabilité qui couvre les années 1957 à 1966. C'est la période au cours de laquelle la contribution de l'industrie manufacturière au Produit Intérieur en volume augmente légèrement (tableau IV). En effet, si

sur l'ensemble de la période, la part de l'industrie manufacturière dans le Produit Intérieur en volume reste globalement stable, en revanche, cette part enregistre des variations annuelles et des mouvements cycliques non négligeables (graphique 1.2). Les données annuelles indiquent une liaison positive entre le rythme de croissance globale et la progression relative de l'industrie manufacturière et, inversement, une liaison négative entre ce rythme de croissance et la progression relative du secteur tertiaire privé. D'une façon générale, cette liaison s'explique dans la mesure où la croissance globale est stimulée par l'investissement et va de pair avec une augmentation de la demande de biens d'équipement et dans la mesure où, de façon conjoncturelle au moins, la croissance favorise les achats de biens durables des ménages. Ainsi, au cours de la première moitié des années soixante, en même temps qu'augmentaient les dépenses en équipements des entreprises, se sont développées les dépenses en équipements des ménages, ce qui a eu pour résultat de contenir la progression du secteur tertiaire privé.

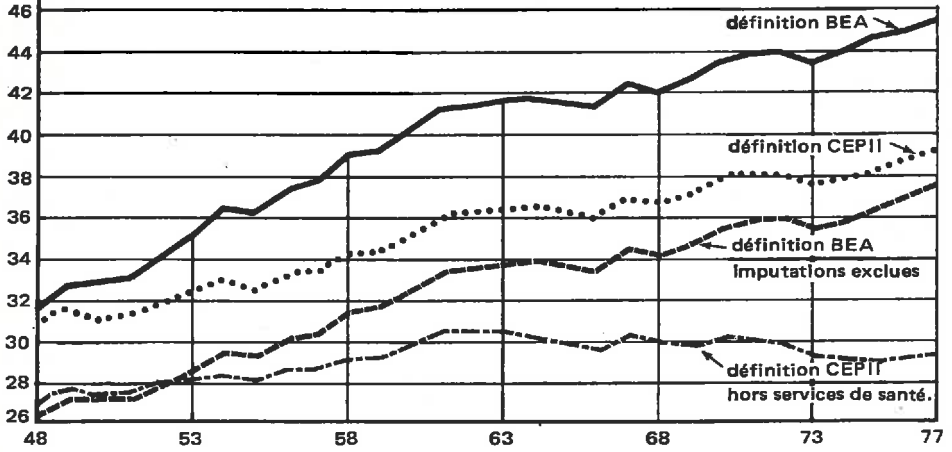
Tableau IV - Grandes étapes du partage sectoriel de l'activité

En % du total intérieur	1951	1957	1966	1977
<b>Valeur ajoutée en prix courants</b>				
Manufacturier .....	30,0	29,8	28,8	24,2
Tertiaire privé .....	42,5	45,5	46,9	50,3
Gouvernement .....	8,3	8,9	10,2	11,1
<b>Valeur ajoutée prix 1972</b>				
Manufacturier .....	25,4	24,8	26,0	24,3
Tertiaire privé .....	43,8	46,0	46,6	51,7
Gouvernement .....	13,7	13,1	12,3	11,1
<b>Heures ouvrées</b>				
Manufacturier .....	25,1	25,3	25,9	22,3
Tertiaire privé .....	40,9	43,4	44,7	49,3
Gouvernement .....	12,5	13,1	15,1	15,2

Cette évolution, relativement favorable au secteur manufacturier, se retrouve au niveau de l'indicateur d'emploi, mais dans une moindre mesure du fait des écarts dans les gains de productivité du travail entre secteur manufacturier et tertiaire privé. Cette progression en volume du secteur manufacturier est toutefois insuffisante pour compenser la baisse du prix relatif de la valeur ajoutée de ce secteur enregistrée à partir de 1962. S'amorce alors le déclin relatif du secteur manufacturier dans le Produit Intérieur en prix courants, qui deviendra plus sensible sur la période suivante, quand les évolutions en volume cesseront d'être favorables à ce secteur.

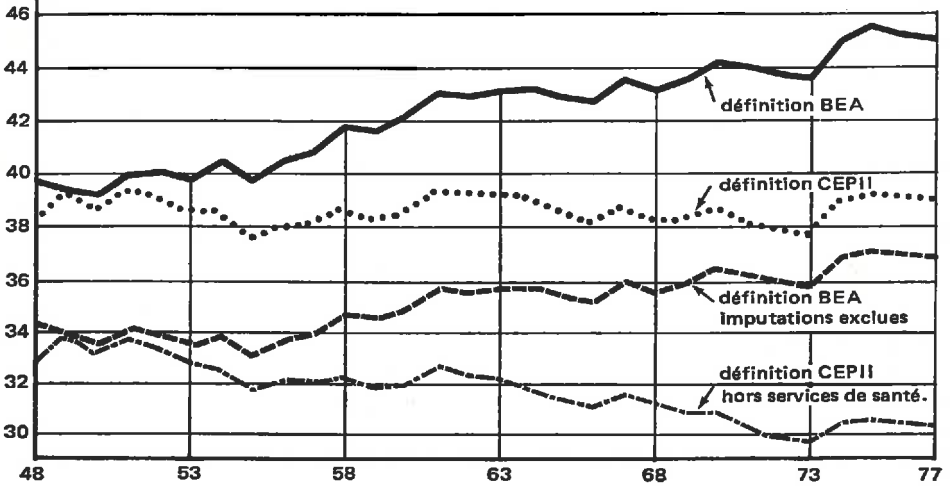
Graphique 1-3-

Part des services dans la consommation des ménages  
aux prix courants selon quatre définitions



Graphique 1-4-

Part des services dans la consommation des ménages  
aux prix de 1972 selon quatre définitions



## 2 - Le partage des dépenses de consommation entre biens et services

### ... en valeur, progression des services de santé, en volume, progression des biens durables

L'image d'une forte progression de la part des services dans la consommation des ménages est certes celle qui ressort des données publiées par le BEA. En effet, selon ces données, les services représentaient aux prix courants 32 % de la consommation en 1948 et ils en représentent près de 46 % en 1977. Pourtant, un examen plus attentif du partage entre biens et services effectué par le BEA, amène à retenir des chiffres sensiblement différents : le poids des services dans la consommation des ménages ainsi que leur progression apparaissent alors moins forts et celle-ci, à première vue, semble limitée au type bien précis de services que sont les services de santé.

C'est dans les dépenses en services des ménages que l'on retrouve tout d'abord l'essentiel des imputations évoquées plus haut : le poids des services dans les dépenses *monétaires* n'est plus en 1948 que de 26,3 % et passe en 1977 à 37,5 % (graphique 1.3).

Par ailleurs, le BEA considère comme achats de services, les dépenses de gaz, d'électricité et eau qu'il paraît plus justifié de classer avec les biens non durables ; il considère les repas pris à l'extérieur du domicile comme des achats de biens (non-durables) alors que l'on préfère les faire apparaître comme achats de services (4).

Ces modifications effectuées, la part des services dans la consommation se situe à 39,3 % en 1977, et sa progression sur la période n'est plus que de 8 points (contre 14 points dans la définition du BEA).

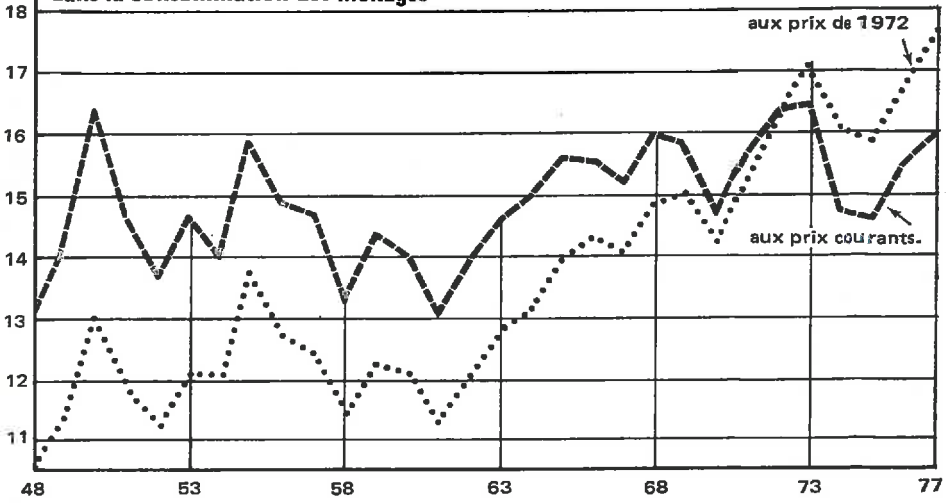
Enfin, si l'on retire de l'ensemble des services ainsi défini les services médicaux, la progression qui s'observe entre 1948 et 1977 est très réduite (moins de 2 points) : elle s'effectue sur la première moitié de la période, la part des services, hors services de santé, se trouvant par la suite stabilisée, une légère réduction intervenant même après 1972.

L'ensemble de ces remarques porte sur la structure de la consommation en prix courants. Or les prix relatifs du secteur tertiaire ont en moyenne fortement augmenté par rapport à ceux du secteur manufacturier. *En prix constants* (année de base : 1972) *il apparaît que la part des services* (tels qu'on les a définis précédemment) *n'a pas augmenté dans la consommation*. Hors services de santé, cette part a même diminué d'environ 5 points (graphique 1.4).

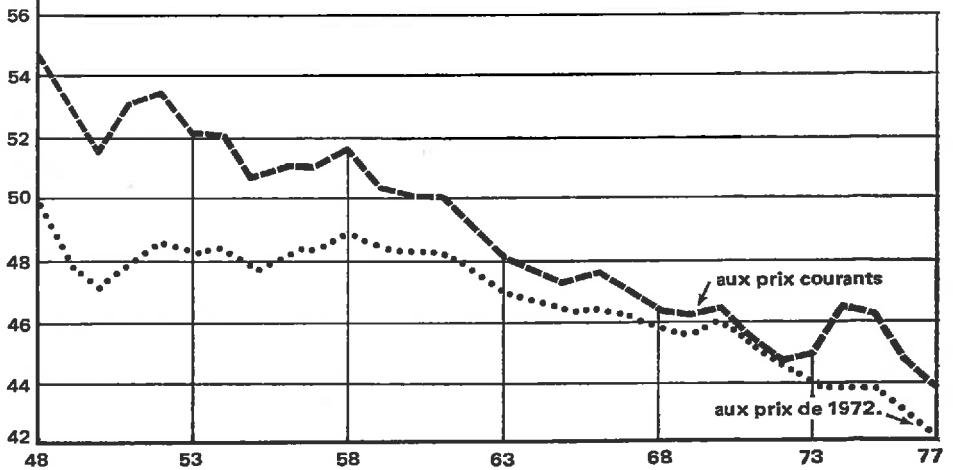
---

(4) La valeur ajoutée par les services de restauration dépasse largement celle qui correspondrait à une simple marge commerciale.

**Graphique 1-5-**  
**Part des biens durables**  
**dans la consommation des ménages**



**Graphique 1-6-**  
**Part des biens non-durables**  
**dans la consommation des ménages**





L'évolution du partage de la consommation entre biens et services est donc nettement différenciée selon qu'il s'agit de prix courants ou d'évolution en volume.

— En prix courants, la progression des services est compensée par la baisse des biens non-durables (graphique 1.5), la part des biens durables étant globalement stable.

— En volume, il n'y a pas eu de progression des services et les modifications intervenues dans la structure de la consommation se sont produites après 1960 dans le partage entre biens durables et non-durables : *la progression de la part des biens durables a en effet commencé au début des années soixante en même temps que s'accélérait la progression du revenu disponible par tête, et, depuis lors, elle s'est poursuivie, seulement interrompue les années de récession* (graphique 1.6).

### Le partage biens-services par fonctions

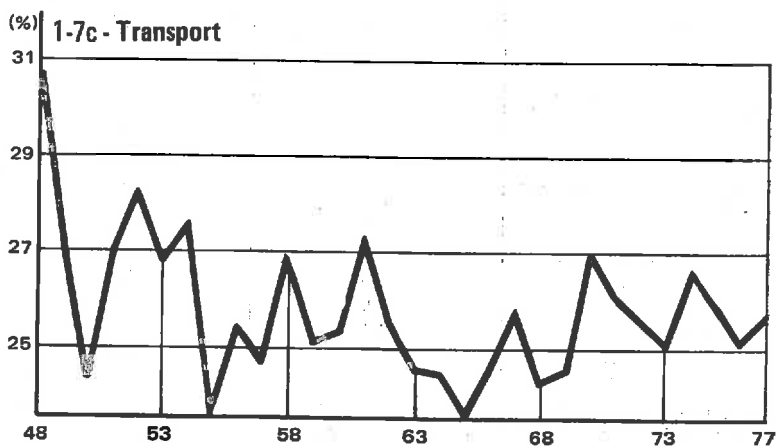
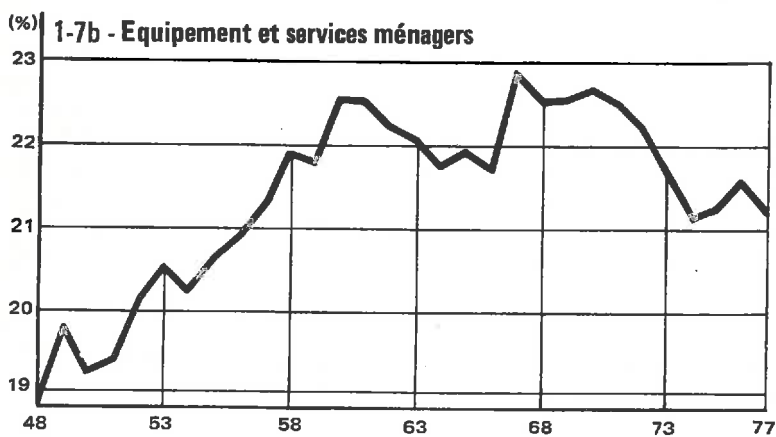
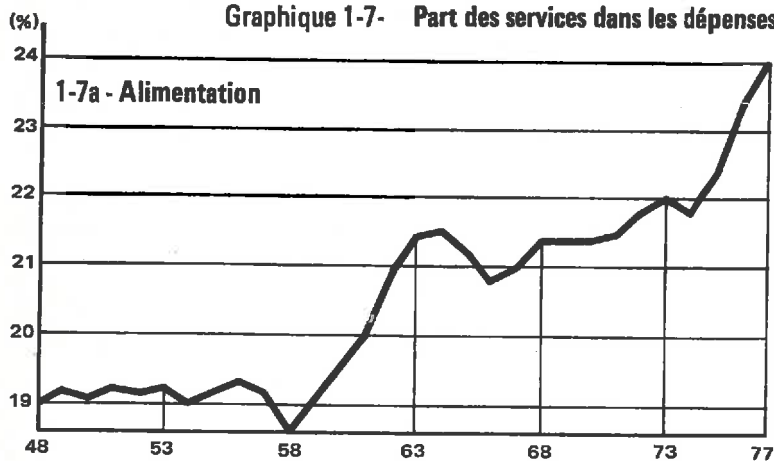
Cette évolution du partage biens durables-non durables-services résulte d'une modification de la hiérarchie des dépenses consacrées par les ménages aux différentes fonctions (5) (alimentation, habillement, logement, loisirs, etc.) et des changements dans la façon dont chacune de ces fonctions est satisfaite. Ainsi, avec l'augmentation du niveau de revenu par tête, les dépenses répondant aux besoins essentiels d'alimentation et d'habillement représentent une part de moins en moins importante du budget des ménages. Par contre, la progression des dépenses de santé a été spectaculaire (tableau V).

**Tableau V - Répartition de la consommation des ménages en grandes fonctions prix courants hors imputations**

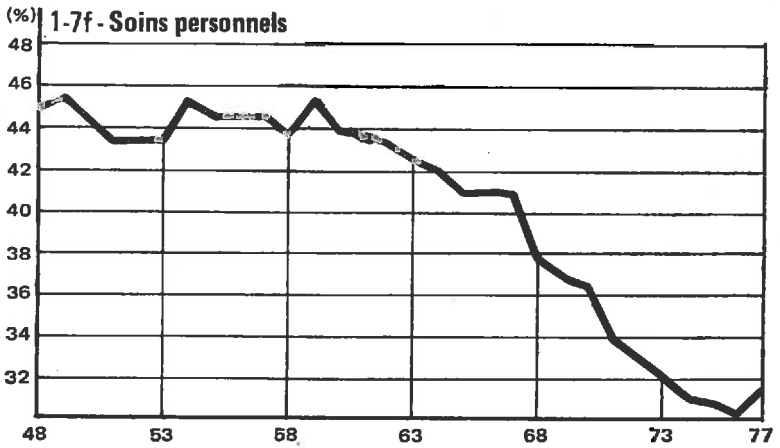
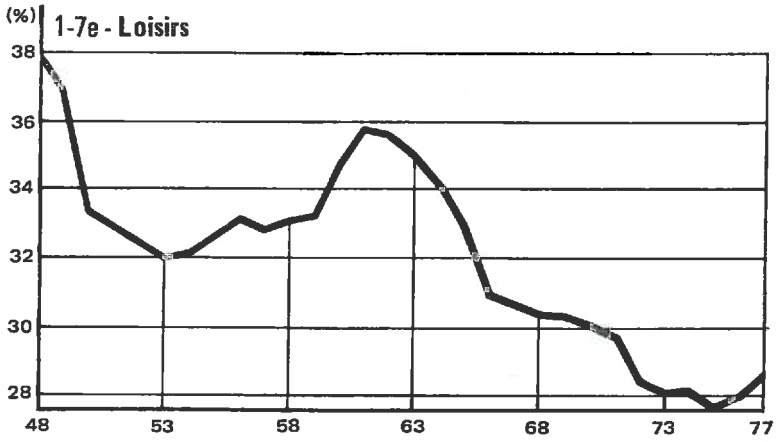
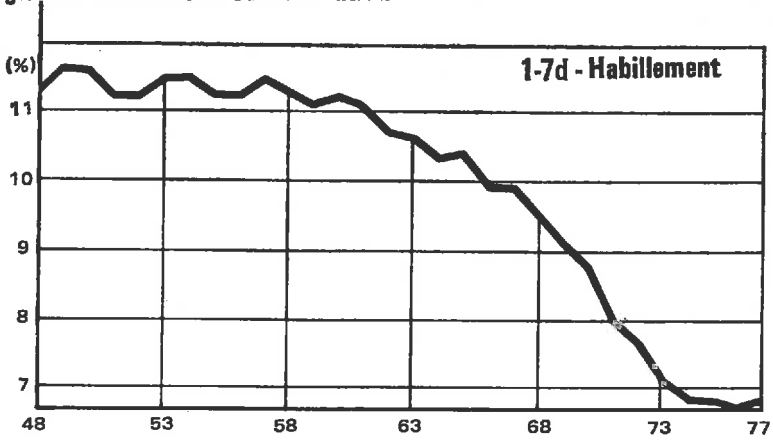
En % du total de la consommation	1947	1977
Alimentation .....	37,4	24,9
Équipement et fonctionnement des logements .....	15,8	16,8
Transports .....	10,6	16,4
Santé .....	4,8	11,2
Habillement .....	15,2	9,1
Loisirs .....	6,2	7,7
Loyers .....	4,7	6,2
Affaires personnelles .....	1,7	2,4
Éducation .....	0,9	1,8
Soins personnels .....	1,5	1,6
Œuvres religieuses et bienfaisance .....	1,4	1,6
Autres .....	0	0,5

(5) On a repris le classement par fonctions établi par le BEA dans le tableau 2-6 des comptes nationaux : « Personal Consumption Expenditures by Type of Expenditures ».

Graphique 1-7- Part des services dans les dépenses des ménages



par grandes fonctions de consommation



Quelles conséquences a eu cette nouvelle hiérarchie des besoins sur le partage de la demande entre biens et services ? Notons d'abord que l'alimentation et l'habillement sont les deux fonctions qui sont le plus largement satisfaites par des biens. Leur relative diminution conduit, toutes choses égales par ailleurs, à faire baisser la part des biens dans la consommation. D'autres fonctions, sont entièrement satisfaites par des services telles le logement locatif, les affaires personnelles, l'éducation, les activités à caractère social ou religieux. Mais la question essentielle qui nous intéresse, car elle confronte directement la dynamique de la consommation des biens à celle des services, est de savoir si les fonctions qui peuvent être satisfaites à la fois par des biens et par des services l'ont été de plus en plus par des services. La réponse est négative pour toutes les fonctions à l'exception de l'alimentation et de la santé. La part des services a sensiblement diminué dans les fonctions d'habillement, soins personnels, loisirs et est restée globalement stable dans les dépenses d'équipement et services ménagers et, depuis 1950, dans les dépenses de transports (graphique 1.7 a à 1.7 f).

### **Substitution et complémentarité entre biens et services**

Comment s'expliquent le maintien ou la progression relative des biens dans ces types de dépenses ? Reprenant les analyses de Gershuny (6) et celles de Stanback (7), il semble que, selon les cas, deux effets puissent être distingués : un effet de substitution des biens aux services et un effet de complémentarité.

Il y a substitution lorsque les ménages se dotent d'équipements qui rendent le service « à domicile » plutôt que de faire appel à des prestataires de services. Il y a ainsi substitution des équipements ménagers aux services d'entretien des vêtements et du logement, il y a substitution des appareils de radio, télévision, etc., aux loisirs collectifs, il y a substitution de la voiture particulière aux services de transports en commun. Les services produits jusque là dans la sphère marchande sont alors produits au sein des ménages, et disparaissent du produit social.

Il y a là un alourdissement de l'équipement des ménages — une mécanisation — qui peut être mis en rapport avec ce qui se passe dans les entreprises. De même que les progrès techniques qui existent potentiellement ne sont intégrés aux processus de production que sous un certain nombre de conditions économiques et sociales, de même la diffusion à une grande échelle des équipements domestiques disponibles n'est réalisée que grâce au développement d'un certain mode de vie et d'habitat, au développement d'une norme de consommation, inséparable du mode de formation des salaires, et, plus géné-

---

(6) Jonathan Gershuny, *After Industrial Society ? The Emerging Self-service Economy*, The Macmillan Press Ltd, Londres, 1978.

(7) Thomas M. Stanback, *Understanding the Service Economy*, Johns Hopkins University Press, 1979.

ralement, des revenus. Les caractéristiques du mode de production sont également importantes quant à l'évolution du mode de consommation, dans la mesure au moins où elles influencent l'évolution des prix relatifs qui peut être déterminante dans le « choix » entre biens et services.

Ceci explique que ce phénomène de substitution des biens durables aux services — qui se traduit par une réduction de la part des services dans un certain nombre de fonctions — ne soit pas constant tout au long de la période : *il ne démarre qu'au début des années soixante, après une période de forte progression des acquisitions de logements par les ménages, et à la faveur d'une baisse sensible du prix relatif des produits manufacturés.*

Pendant, la substitution des biens aux services peut être aussi d'une autre nature et concerner également les biens non-durables. Ainsi, les dépenses en services d'entretien et réparation sont-elles restreintes au bénéfice d'un remplacement plus fréquent des biens et équipements, remplacement stimulé par les phénomènes de mode (dans le cas des vêtements par exemple graphique 1.7 d), ou par le renouvellement des produits (télévision couleur par exemple), ou encore par une meilleure conception ou qualité des produits.

Il y a également une résistance des biens dans la consommation des ménages par *complémentarité* entre biens et services. Des exemples en sont fréquemment choisis dans le domaine des loisirs. Stanback, entre autres, indique comment la nouvelle popularité de la pratique du tennis ou du ski, qui a pour support une production de services, a favorisé l'achat d'une gamme très large de produits. En effet, ces pratiques n'ont pas seulement fourni un essor aux achats des équipements qui leur sont nécessaires mais aussi aux achats d'une grande variété de vêtements, de sacs, etc. Autour d'une activité, apparaissent une foule d'accessoires qui, par effet de mode, se diffusent bien au-delà.

Les transformations dans la structure des dépenses de transports illustrent à la fois les phénomènes de substitution et de complémentarité. La substitution de la voiture particulière aux transports en commun se traduit par une réduction de la part des dépenses affectées à ces derniers : elle passe de 16% en 1948 à 8% en 1955 et n'est plus que de 5% en 1977. Mais, l'usage de la voiture particulière entraîne des frais d'entretien et réparation, d'assurance, qui tendent à représenter une part de plus en plus importante des dépenses. Dans ce cas, substitution et complémentarité jouent en sens opposé, et au total, depuis 1950, la part des services dans les dépenses de transports n'est pas sensiblement modifiée, elle ne fait qu'enregistrer les répercussions des fluctuations annuelles des achats de voitures (graphique 1.7 c).

### **La « manufacture » des services et ses limites**

La substitution par les ménages de biens d'équipement aux achats de services a donc bouleversé le « mode de production » d'un grand nombre de services. Au sein même des entreprises prestataires de services toutefois des transformations de même logique ont affecté les processus de production. L'exemple de l'alimentation est à cet égard significatif.

La transformation du mode de production des services de restauration a en effet permis leur développement rapide et une augmentation de leur part dans les dépenses consacrées par les ménages à leur alimentation ; mais en même temps, elle a conduit à une remise en cause de la notion même de service.

A l'heure actuelle, près du quart des dépenses d'alimentation sont effectuées sous forme de repas pris à l'extérieur du domicile dans des cantines ou restaurants. La participation de plus en plus grande des femmes à la vie active, ainsi que le développement de formules de repas rapides et bon marché expliquent cette progression. Elle s'est faite d'ailleurs par étapes (graphique 1.7 a) traduisant bien l'impact de l'introduction de nouvelles formules de restauration sur les habitudes des consommateurs. Ces nouvelles formules se sont développées à travers une « manufacture » accrue de ces services. Dans ce type de restaurants — les « fast-food restaurants » — les repas normalisés sont produits à la chaîne et distribués aux consommateurs sans qu'il y ait de relations personnelles entre ces derniers et les « producteurs du service ». Ces formules rendent de moins en moins perceptible la différence entre le service et l'achat de biens alimentaires.

On voit bien, à partir d'un exemple aussi concret, que le développement de certains types de services porte en lui-même ses propres limites : *la « manufacture » du service et la dépersonnalisation qui en résulte, peuvent favoriser un phénomène de substitution du type signalé plus haut.* La production effectuée dans ce type de restaurants réclame relativement peu de travail et ne fait appel à aucune qualification particulière, elle pourrait donc tout aussi bien, à terme, être réalisée au sein des ménages à partir du moment où ils disposeraient des équipements nécessaires (congélateurs, fours à micro-ondes...).

Plus généralement, il semble que la production de services à grande échelle, leur standardisation, l'alourdissement de leur processus de production puissent être dans un premier temps favorables à leur développement grâce en particulier aux baisses de coûts et de prix résultant d'une amélioration de la productivité. Mais ces transformations ouvrent la possibilité d'un déplacement vers les ménages de la production des services. Plus le service est rendu de façon mécanique et rapide, plus la possibilité de le produire soi-même, à domicile, devient évidente, à condition que soient mis sur le marché les équipements adéquats à un prix compétitifs. On touche ici à la question des relations concurrentielles entre secteur manufacturier et secteur tertiaire dans leur recherche d'une extension de leurs marchés respectifs auprès des consommateurs.

Il est nécessaire maintenant de dépasser le cas des seuls services entrant dans la consommation finale pour aborder de façon plus générale l'ensemble des activités tertiaires, en particulier celles qui sont davantage orientées vers la fourniture de services aux entreprises.

### **3 - Services « d'intégration » et de « distribution » : une frontière mouvante avec le secteur manufacturier**

Pour examiner plus en détail les différentes activités du secteur tertiaire privé, il a paru nécessaire de ne pas s'en tenir aux cinq branches agrégées, au niveau semi-global de la nomenclature du BEA, mais de faire apparaître des distinctions supplémentaires : étant donné la taille des secteurs « commerce » et « services » (au sens étroit) et, surtout pour ce dernier, les différences importantes de natures et de modes d'organisation, il a paru utile de distinguer le commerce de gros du commerce de détail et, à l'intérieur des services, les services aux entreprises, les services aux ménages, les services de santé, les services sociaux et d'éducation (8).

#### **Opposition entre services d'« intégration » et services de « distribution »**

On est frappé, en reprenant les indicateurs d'emploi et de valeur ajoutée en prix courants, de constater les différences dans les parts qu'occupe chacun des secteurs dans l'un et l'autre de ces agrégats. Le commerce de gros, par exemple, représente, en 1977, 5,8% des heures ouvrées, mais sa part dans le PIB est de 8,1% (tableau VI). En sens inverse un secteur comme celui des services aux ménages représente un poids de 5,4% dans l'emploi, mais de seulement 3,4% dans le Produit Intérieur.

En retenant ce critère du rapport de la valeur ajoutée aux heures ouvrées, une distinction parmi les activités tertiaires peut être opérée : sont regroupés d'une part les transports, communications, commerce de gros, secteur financier-immobilier et les services aux entreprises, dont le poids dans la valeur ajoutée est supérieur au poids dans l'emploi et, d'autre part, le commerce de détail, les services aux ménages, les services de santé et les services sociaux et d'éducation. Les activités du premier groupe sont orientées vers la production (organisation, liens entre les unités économiques) tandis que le second groupe rassemble des activités tournées vers les ménages, leur consommation, et, notamment, des activités n'ayant pas de lien direct avec la production : services de santé et services sociaux et d'éducation. On pourrait schématiquement qualifier le premier groupe de « *services d'intégration* » en ce sens qu'ils éta-

---

(8) A partir des 14 catégories de services distinguées par le BEA, on a effectué les agrégations suivantes :

- services aux entreprises : Business services, Legal services, Miscellaneous professional services ;
- services aux ménages : Hotels and other lodging places, Personal services, Auto repair, services and garages, Miscellaneous repair services, Motion pictures, Amusement and recreation services, Private Households ;
- services de santé : Health services ;
- services sociaux et d'éducation : Educational services, Social services, Membership organizations.

Ces agrégations sont critiquables mais elles ont l'avantage de ne pas introduire de rupture de séries après le changement de nomenclature de 1972.

blissent des réseaux, des connexions entre les différentes activités économiques, le second groupe de « services de distribution » dans la mesure où ils assurent à la « périphérie » du système productif la distribution de biens et de services à la population.

**Tableau VI - Valeur ajoutée et emploi. Part des différentes activités tertiaires**

En % du total intérieur	Valeur ajoutée en prix courants (hors imputations)		Heures ouvrées (9)	
	1951	1977	1951	1977
Tertiaire privé .....	39,6	45,5	40,5	48,0
Transports . . . . .	5,8	4,1	5,3	3,4
Communications . . . . .	1,6	2,9	1,3	1,4
Commerce de gros .....	7,2	8,1	4,8	5,8
Secteur financier - immobilier .....	5,7	5,8	3,4	5,2
Services aux entreprises .....	1,7	4,1	1,2	4,0
Commerce de détail .....	10,9	10,9	13,6	14,5
Services aux ménages .....	4,0	3,4	7,3	5,4
Services de santé .....	1,6	4,2	1,7	4,7
Services sociaux et d'éducation .....	1,0	1,9	1,9	3,6

Cependant, une part importante de l'activité des services de santé et des services sociaux et d'éducation est réalisée par des institutions à but non lucratif, le processus de valorisation du travail qui s'y déploie n'est donc pas comparable à celui des autres secteurs. Une comparaison plus stricte retient donc d'un côté les activités du premier groupe, et de l'autre, les seuls commerces de détail et services aux ménages. Chacun de ces deux groupes effectue en 1977 20% des heures ouvrées dans l'ensemble de l'économie, mais le premier réalise 25% de la valeur ajoutée tandis que l'autre n'en réalise que 14,3% (9).

### **Les activités les plus créatrices d'emplois**

Le rôle du secteur tertiaire dans les créations d'emplois au cours des trente dernières années étant un fait particulièrement marquant, il est

(9) Il s'agit de la part de chacun des secteurs dans les heures ouvrées par les salariés uniquement ; la part dans les heures totales des services de « distribution » serait plus importante puisque ces activités enregistrent les taux de salarisation les plus bas.



intéressant d'observer quelles ont été, à l'intérieur de ce secteur, les activités les plus créatrices d'emplois. Il s'agit en premier lieu du commerce de détail avec 20% du total national des créations d'emplois entre 1951 et 1977, puis des services de santé (10,8%), des services aux entreprises (8,7%), du secteur financier et immobilier (7,6%), des services sociaux et d'éducation (7,0%) et du commerce de gros (6,4%). Rappelons qu'au total 64,3% des créations d'emplois ont été effectuées dans le secteur tertiaire privé et 9,9% dans le secteur manufacturier.

Selon les secteurs, ces chiffres traduisent en fait des progressions fort différentes : les activités qui apparaissent les plus dynamiques en termes de créations d'emplois sont les services de santé et les services aux entreprises dont les emplois ont été multipliés par plus de cinq, puis le secteur financier-immobilier et les services sociaux et d'éducation dont les emplois ont été multipliés par environ deux et demi, enfin le commerce dont les emplois ont été multipliés par un peu moins de deux (tableau VII).

Tableau VII - Créations d'emplois : détail des activités tertiaires

En milliers	1951-1957	1957-1966	1966-1973	1973-1977
Tertiaire privé .....	2 904	6 351	7 490	4 577
Transports . . . . .	— 182	— 144	133	17
Communications . . . . .	147	22	248	13
Commerce de gros .....	260	569	956	339
Secteur financier - immobilier .....	484	681	924	415
Services aux entreprises .....	389	845	1 058	582
Commerce de détail .....	726	2 008	2 316	1 586
Services aux ménages .....	349	663	— 117	122
Services de santé .....	386	722	1 453	1 024
Services sociaux et d'éducation .....	345	985	519	479

L'examen des données d'emploi laissent de côté un secteur pourtant particulièrement dynamique au vu de l'indicateur de valeur ajoutée puisque sa progression est deux fois plus rapide que la progression moyenne des activités, il s'agit du secteur des *communications*. On remarquera d'ailleurs que la progression de ce secteur figure comme le *symétrique du déclin des transports*. La contribution de l'ensemble transports-communications au Produit Intérieur est à peu près toujours la même tout au long de la période. Les communications qui mettent en relation les personnes peuvent être le substitut de leur dépla-

cement, elles peuvent également supprimer des étapes dans le transport des marchandises dans le cas par exemple de la vente par correspondance qui supprime les transports autour du point de vente détaillant. Pourtant, le déclin relatif du secteur des transports dans la valeur ajoutée, et aussi dans l'emploi, ne saurait être considéré comme la seule conséquence d'un processus de substitution favorable aux communications : il correspond également à la substitution des transports individuels aux transports collectifs.

Parmi les activités tertiaires telles qu'elles sont distinguées ici, il n'y a d'ailleurs que deux secteurs dont la progression, aussi bien en termes de valeur ajoutée que d'emploi, est moins rapide que la moyenne nationale, deux secteurs en « déclin » : les transports et les services aux ménages. Ces secteurs ont, comme on l'a vu, été affectés par le déplacement de la production du service de la sphère marchande vers les ménages.

### **Le champ de la concurrence entre producteurs de biens et producteurs de services**

Les « services d'intégration » comme ceux de « distribution » ne présentent pas d'homogénéité en ce qui concerne les possibilités de transformation de leurs processus de production, la distinction de ces deux catégories reste pourtant pertinente.

En effet, du côté des « services de distribution », on voit bien comment des services tels que ceux de santé ou les services d'éducation pourraient connaître le même type de substitution que celle qui a affecté les services aux ménages. Bien qu'il y ait là une résistance beaucoup plus forte que pour les autres services s'adressant aux ménages, où les relations personnelles entre « producteurs » et « consommateurs » n'avaient pas la même importance, il est possible d'envisager l'apparition aux foyers des ménages, d'instruments de diagnostic et de soin ainsi que d'instruments d'enseignement qui produiraient « à domicile » une partie au moins des services de ce type (cette question sera davantage développée dans le chapitre IV).

Du côté des « services d'intégration » les évolutions qui sont déjà en cours, ou qu'il est possible d'envisager, n'ont pas les mêmes conséquences puisqu'elles ne déplacent pas la production du service des entreprises vers les ménages, mais entre entreprises. C'est ce type d'évolution qui explique le développement des « services aux entreprises ».

Tels qu'ils sont définis ici, les « services aux entreprises » remplissent essentiellement les fonctions de fourniture de personnel (essentiellement agences de travail temporaire) et matériel (leasing), les fonctions de publicité, d'expertises (juristes, consultants, etc.), les services informatiques (software et banques de données), les services d'entretien et gardiennage des immeubles. Leur progression, relativement régulière depuis le début des années cinquante, a été très rapide. Les éléments généralement avancés pour rendre compte de cette progression sont la complexité croissante des tâches de gestion et l'augmentation de la taille des unités de production, deux facteurs liés qui

réclament en même temps qu'ils permettent une spécialisation des fonctions. Pourtant, le degré d'externalisation de ces fonctions est difficile à appréhender. En effet, en même temps que l'on observe un développement rapide des « services aux entreprises », à l'intérieur même des entreprises industrielles, la part des emplois consacrés aux tâches directement productives se réduit au bénéfice des emplois de conception et d'organisation. Les renseignements fournis par le BLS indiquent qu'en 1976 plus de 30% des emplois de l'industrie manufacturière ne sont pas des emplois directement consacrés à la production (10). Les études entreprises aux Etats-Unis par Robert Cohen (11) indiquent un double mouvement d'externalisation et d'internalisation des services selon les types de fonctions qu'ils remplissent et selon les caractéristiques des firmes industrielles : taille, proximité du marché du produit final, etc.

De même, le secteur financier et le commerce ont-ils bénéficié de l'importance croissante des fonctions d'intermédiation. Jusqu'ici la progression de ces secteurs a été globalement accompagnée de la progression du nombre des salariés qu'ils emploient : l'introduction de techniques nouvelles permettant des gains de productivité importants a été limitée pour l'instant à une partie de leurs activités, essentiellement celles qui n'impliquent pas de rapports avec le public (cf. chapitre VI). La dynamique salariale qui prévaut dans ces secteurs n'est sans doute pas étrangère au développement observé de l'emploi (cf. chapitre II).



Au total, la frontière entre ce qui est produit au sein du secteur manufacturier et ce qui l'est au sein du secteur tertiaire est mouvante. Le déplacement de cette frontière ne met pas seulement en jeu les rapports fonctionnels mais également les rapports concurrentiels qui existent entre ces deux secteurs.

Entre les services de type « distribution » et le secteur manufacturier, la concurrence apparaît clairement dans la mesure où c'est le secteur manufacturier qui peut fournir les équipements de substitution aux services (ou par exemple améliorer ou transformer la qualité des produits de telle sorte que les services d'entretien et de réparation disparaissent). Mais, la concurrence joue aussi entre les « services d'intégration » et le secteur manufacturier. S'il apparaît que les profits sont de plus en plus réalisés dans les activités non-manufacturières (cf. chapitre III), il est possible que le phénomène de tertiarisation, qui s'est jusqu'ici largement effectué au travers du développement du secteur tertiaire, passe à l'avenir par une tertiarisation accrue du secteur manufacturier.

L'économie tertiaire ne saurait donc se réduire à la notion d'« économie de services » ni à celle de « société post-industrielle » : c'est l'activité manufacturière qui vient sans cesse réduire ou élargir le champ dans lequel se développent les activités tertiaires.

---

(10) BLS Employment Projections Program, données non publiées.

(11) Robert B. Cohen, *Research into the Service Economy at the Corporate level* (progress report), Columbia University, septembre 1979.

