

TRAVAUX ET RECHERCHES DE PROSPECTIVE

schéma  
général  
d'aménagement  
de la France

activités

territoires

et innovation

# TRAVAUX ET RECHERCHES DE PROSPECTIVE

schéma  
général  
d'aménagement  
de la France

activités  
tertiaires  
et innovation

TRAVAUX ET RECHERCHES DE PROSPECTIVE

schéma  
général  
d'aménagement  
de la France

**activités  
tertiaires  
et inflation**

MAI 1979



### TERTIAIRE, ESPACE ET INFLATION

Comme l'ensemble des pays industrialisés, l'économie française a connu une croissance sans précédent jusqu'à la récession de ces dernières années. Pendant les années soixante, c'est avant tout l'emploi industriel qui a été le moyen d'action privilégié de l'aménagement du territoire. Il s'avérait plus efficace tant par sa plus grande mobilité que par son rôle moteur dans le développement économique. Mais depuis la crise, les créations d'activités industrielles se sont fortement ralenties. De plus les perspectives à moyen terme dressées notamment lors de la révision du 7<sup>e</sup> plan ne remettent pas en cause la tendance actuelle à la réduction de l'emploi industriel. Les créations nettes d'emplois sont désormais attendues du seul tertiaire. Son rôle dans l'aménagement du territoire se trouve donc considérablement amplifié. Précisons toutefois que ce rôle varie beaucoup entre les différentes activités, selon leur manœuvrabilité, selon les relations qu'elles entretiennent avec l'appareil productif ou selon la fonction qu'elles assument dans le système économique et social. Il importe donc de mieux cerner la contribution que les activités tertiaires sont susceptibles d'apporter au développement régional.

De plus, au regard de la situation nouvelle engendrée par le ralentissement prolongé de la croissance économique, les réflexions prospectives menées il y a quelques années dans le cadre du SESAME (1) sur la signification du développement du tertiaire et sur ses conséquences tant économiques que sociales et spatiales doivent être poursuivies et complétées. Aussi dans cette perspective ont été réalisées deux études. La première, déjà publiée, porte sur la dimension régionale du développement du tertiaire (2). La seconde, que nous présentons ici, s'attache à analyser dans quelle mesure la croissance du tertiaire ne présente pas un effet inflationniste, du fait notamment des faibles gains de productivité qu'il dégage.

Mais avant d'introduire plus précisément l'étude, « Les activités tertiaires et l'inflation » réalisée par l'Institut de Recherche et d'Information Socio-économique, revenons un moment à notre réflexion initiale sur le rôle des activités tertiaires dans l'aménagement du territoire. Pour la mener, il nous faut préciser les logiques qui sous-tendent leur développement et qui orientent leur localisation. Au préalable, compte tenu de l'hétérogénéité du tertiaire, il nous paraît indispensable d'analyser son contenu et de discerner les grandes composantes qu'il regroupe.

Le tertiaire est généralement défini comme l'ensemble de ce qui n'est ni agricole, ni industriel. Malgré son apparente clarté, une telle définition prête à confusion. En effet, le tertiaire peut être appréhendé comme regroupement de métiers tertiaires, si l'on s'intéresse aux emplois individuels ou comme ensemble d'activités économiques si l'on se préoccupe des produits mis à la disposition des utilisateurs. Ces deux types de classification sont les plus couramment utilisés, notamment parce qu'ils sont privilégiés par les informations statistiques. Ils permettent de constater la très grande disparité des activités tertiaires et de les situer dans l'ensemble de l'économie. Mais ils s'avèrent peu opératoires pour la compréhension des mécanismes de développement et de localisation des services. Il est préférable pour cela de recourir à des classifications selon le type de fonctions remplies par les activités tertiaires. On peut distinguer par exemple les services de gestion économique remplissant des fonctions d'étude, de conseil, d'organisation, de gestion, de financement, de publicité... ; les services de relations géo-économiques remplissant les fonctions de transport, de communication et de distribution ; les services personnels destinés aux particuliers, qu'ils soient individuels ou collectifs et les services de fonction publique permettant l'exercice des prérogatives de l'Etat (3).

---

(1) **QUESTIONS A LA SOCIETE TERTIAIRE**, la Documentation Française, novembre 1973 (Travaux et Recherches de Prospective, n° 45).

(2) La dimension régionale du développement du tertiaire, in **ACTIVITES ET REGIONS**, la Documentation Française, 1978 (TRP n° 75).

(3) Cf. J.-P. Courthéoux, **LA REPARTITION DES ACTIVITES ECONOMIQUES**, CRV, 1968.

Pertinente sur le plan analytique, cette approche se heurte cependant à l'absence de données chiffrées adéquates, qui permettraient de suivre finement les évolutions récentes. Néanmoins, il est possible de discerner un certain nombre de mécanismes à l'œuvre dans le développement et la localisation des emplois tertiaires à partir d'une interprétation fonctionnelle des données sectorielles.

## **LE DEVELOPPEMENT DES ACTIVITES TERTIAIRES**

De 1962 à 1975, le secteur tertiaire s'est accru de 2,7 millions d'emplois, pour seulement un demi-million dans le secondaire. Sa croissance s'est donc poursuivie à un rythme très soutenu, trois fois plus élevé que celui de l'ensemble de l'économie. La part du tertiaire dans l'emploi total a augmenté de près de dix points, passant de 41,9 % à 51,3 %. Notons toutefois que la crise a provoqué un net ralentissement de la progression de l'emploi tertiaire, cependant moins brusque que dans l'industrie : l'accroissement annuel de l'emploi est tombé de 220 000 de 1970 à 1974 à 130 000 par la suite.

Cette forte extension de l'emploi du secteur tertiaire résulte en fait de la faiblesse des gains de productivité qu'il a dégagés puisque sa croissance en volume voisine celle de l'ensemble de l'économie. La part du tertiaire dans le PIB est restée relativement stable et la progression relative de sa contribution à la production de valeur ajoutée provient simplement du jeu des prix relatifs.

Les différentes branches que regroupe le tertiaire n'ont pas poursuivi cette évolution avec la même intensité. De 1970 à 1974, ce sont les services de gestion économique dont l'emploi progresse le plus rapidement : les organismes financiers, les assurances et les services marchands rendus aux entreprises. Les services marchands rendus aux particuliers croissent également à un rythme soutenu et tout particulièrement les services de santé. Les services non marchands, mais surtout les services de communication et de distribution évoluent beaucoup plus lentement.

La récession a affecté l'ensemble des branches tertiaires mais plus particulièrement les plus liées à l'activité économique. La croissance de l'emploi dans les organismes financiers et

les assurances a donc connu un fort ralentissement à partir de la crise, accentué de plus par l'introduction accrue de l'informatique. Les services aux entreprises, les transports, les télécommunications et les commerces ont suivi les fluctuations conjoncturelles de la production : forte baisse en 1975, relance en 1976, ralentissement en 1977. Les services non marchands admettent un ralentissement régulier. Les services marchands rendus aux particuliers suivent moins les à-coups de la conjoncture et constituent la branche tertiaire la plus dynamique depuis la crise.

Branches tertiaires	Taux de croissance annuel moyen de l'emploi (%)	
	1970-1974	1974-1977
Services marchands rendus aux entreprises	3,4	2,0
Organismes financiers	7,1	2,5
Assurances	4,6	1,5
Transports	1,2	0,3
Télécommunications	1,3	2,0
Commerces	0,9	0,2
Services marchands rendus aux particuliers	4,1	3,1
Services non marchands	1,8	0,7

Source : Comptes de la Nation, 1977.

Ces fortes disparités résultent de l'hétérogénéité des branches tertiaires puisqu'elles remplissent des fonctions distinctes et multiples qui se développent chacune selon leur propre logique.

### **Services aux entreprises et production industrielle**

Une distinction importante doit tout d'abord être apportée selon le caractère intermédiaire ou final des services rendus. Les services directement rendus aux entreprises (ingénierie, publicité, conseils, organisation, travail temporaire, entretien, nettoyage...) ou indirectement (banques par leur fonction de financement de l'investissement, assurances pour les risques industriels, transports de marchandises, commerces de gros et une large partie de l'activité des télécommunications ou de la location et du crédit bail mobilier) remplissent des fonctions liées à la production industrielle. Ces fonctions, et notamment celles de gestion économique ont pris une impor-

tance croissante avec le développement de l'appareil productif en raison du processus de spécialisation et de division du travail.

Les services aux entreprises, et plus particulièrement les activités d'études et conseils, ont connu une expansion considérable. Ainsi les effectifs de l'ingénierie sont passés de 52 à 142 milliers de personnes de 1962 à 1975 ; ceux des services d'études et de conseils de 307 à 571 milliers (4). Cette forte croissance résulte d'abord du gonflement général des tâches non directement productives de conception, d'étude, de coordination, de gestion ou de marketing dans le fonctionnement des entreprises industrielles. Elle provient également du recours de plus en plus fréquent à des sociétés de service pour l'exécution de prestations autrefois effectuées au sein des entreprises. Ce transfert d'activités du secteur secondaire vers le secteur tertiaire qui contribue à gonfler artificiellement ce dernier, s'explique par les commodités d'organisation et la réduction des coûts ainsi procurées. Ce phénomène est particulièrement marqué dans la croissance des activités d'ingénierie et de conseil, de nettoyage industriel, de maintenance, ou de travail temporaire. Enfin, cette extension se trouve accrue par le développement rapide des demande étrangères : les pays en voie de développement en particulier ressentent des besoins considérables d'importation de « savoir faire ».

Le développement des activités bancaires provient de leur rôle croissant dans le financement des investissements industriels, qui les conduit à traiter un nombre toujours plus grand d'opérations et à étendre leurs réseaux de drainage de l'épargne. La progression des prestations d'assurance pour les entreprises correspond à la croissance des risques industriels face à l'intensification de la concurrence (assurances sur les découverts de caisse, sur les transports, sur les stocks, sur les marchés d'exportation). Transports de marchandises, télécommunications et commerces de gros suivent plus étroitement le rythme d'évolution de l'activité industrielle. Il en est d'ailleurs sensiblement de même des commerces de détail et des services de réparation.

L'extension de ces fonctions entraîne en général un gonflement des effectifs. Cependant certains phénomènes concomitants tels que l'introduction de nouvelles techniques ou de nouvelles méthodes d'organisation du travail peuvent réduire cette contribution à l'emploi. Il n'en demeure pas moins que l'évolution de l'emploi des services intermédiaires dépend de la croissance de la production. D'ailleurs ces activités tertiaires ont subi plus fortement que les autres les effets de la récession et sont plus soumises aux fluctuations de la conjoncture.

---

(4) Cf. Ph. Trogan, Croissance régulière de l'emploi dans les activités d'études et conseils, in *ECONOMIE ET STATISTIQUE*, n° 93, octobre 1977.

## Services marchands aux particuliers et normes de consommation des ménages

Le développement de l'emploi dans les services rendus aux particuliers résulte dans une large mesure de l'évolution des comportements de consommation des ménages. De 1959 à 1973, la consommation de services a suivi le même rythme d'évolution que la consommation totale. Cette croissance plus rapide que celle des produits alimentaires demeure très en deçà de celle des biens durables et de celles des biens fongibles non alimentaires. Cette augmentation moyenne de la consommation de services reflète une grande disparité de situations. En général, les services soumis à la concurrence de biens durables ont connu une progression très lente. C'est notamment le cas des transports collectifs, de la blanchisserie-teinturerie, des spectacles ou des services domestiques. Les hôtels, cafés et restaurants admettent également une croissance relativement modérée. Par contre le logement, et surtout la santé (services médicaux, hôpital, hospices, cures) prennent une place plus large.

### Evolution de la structure de consommation des ménages de 1959 à 1973

Biens et services	Indice 1973*	Biens et services	Indice 1973*
Biens alimentaires	150	Auto., caravanes	449
Biens durables	393	Transports collect.	156
Biens fongibles non alimentaires	301	Télévisions	990
Biens semi-durables	219	Spectacles	163
Services	214	Machines à laver	554
		Blanchisserie et teinturerie	136
Ensemble des biens et services	214	Hôtels, cafés, rest.	178
		Logement	231
		Serv. médicaux	241
		Hôpital, hospices, cures	282

\* En volume de base 100 en 1959.

Source : L'emploi dans le secteur tertiaire. Rapport présenté au Conseil Economique et Social. Journal Officiel n° 8, 5 mai 1978.

Il n'y a donc pas lieu de s'étonner de la faible croissance, voire de la régression des effectifs dans les activités traditionnelles concurrencées par la production de biens durables. Entre 1962 et 1975, les transports ferroviaires et assimilés et les transports urbains et sub-urbains perdent 15,7 % de leurs effectifs ; la production cinématographique : 11,4 % ; les débits de boissons et de tabac : 24,4 % ; les services domesti-

ques : 36,8 %. Les spectacles ne progressent que de 7,4 % soit à peine le taux de croissance de l'emploi et beaucoup moins que celui du tertiaire (+ 35,9 %). A l'opposé, la santé constitue l'un des secteurs dont l'emploi s'est le plus accru (+ 111,7 %).

### **Services non marchands et décisions des pouvoirs publics**

Les services non marchands échappent aux analyses précédentes. Ils regroupent près du tiers des emplois tertiaires et relèvent pour une large part du secteur public. Leur développement dépend donc des décisions poursuivies en la matière par les pouvoirs publics. Mais ces décisions ne sont pas autonomes : elles dépendent de la pression fiscale et de la demande de services publics notamment. A l'enseignement et à l'administration économique et sociale à forte croissance de l'emploi, s'oppose l'armée dont les effectifs déclinent. Quant à l'administration générale et à l'administration économique et financière, elles suivent approximativement la progression des effectifs tertiaires.

### **Transformation du travail tertiaire**

L'évolution de l'emploi tertiaire se trouve donc liée à la croissance de la production, aux transformations des comportements de consommation et aux décisions des pouvoirs publics. Mais elle dépend également de la transformation des techniques de gestion et de la mise en place de nouvelles formes d'organisation du travail. L'automatisation de la gestion ou du contrôle par utilisation de systèmes informatiques a tendance à réduire les effectifs des branches concernées : transports, télécommunications, banques, assurances, administrations de routine notamment. De plus, elle transforme les métiers dans un mouvement de déqualification-surqualification qui substitue à des activités variées supposant de l'initiative, un petit nombre de tâches de haute responsabilité et un grand nombre de postes d'exécution. Ainsi les comptables d'autrefois ont été remplacés avec l'introduction des machines de bureau à la fois par des experts-comptables et des spécialistes financiers et par des opérateurs sur machines ; puis avec l'informatisation, ces derniers ont laissé la place à des performeurs-vérificateurs. Et dans le même temps les effectifs se sont réduits.

La mise en œuvre des progrès techniques ne constitue pas la seule source de transformation de l'organisation du travail dont les conséquences se font ressentir sur les métiers et sur l'emploi. Par exemple, l'extension des grandes surfaces de

distribution a entraîné l'éclatement de métiers traditionnels de vendeurs ou de caissiers, désormais remplacés d'une part par des cadres commerciaux (chefs de groupe, chefs de vente, chefs de produit) pour la plupart masculins et d'autre part par des employées non qualifiées (réassortisseuses, approvisionneuses, caissières). Il n'y a donc pas lieu de s'étonner de la stagnation de l'emploi dans le commerce alimentaire de détail. La forte progression des succursalistes alimentaires a tout juste compensé le déclin des commerces indépendants, malgré la croissance de la demande. Ils ont créé 61 800 emplois de 1962 à 1975, alors que le commerce indépendant en a perdu dans le même temps 68 200, la très légère croissance des magasins populaires et des coopératives de consommation permettant de maintenir les effectifs de la branche (5).

Le développement du tertiaire présente donc une forte diversité sectorielle qui résulte de l'hétérogénéité des fonctions socio-économiques remplies par les activités de service. Mais ce développement offre également une diversité spatiale liée aux disparités des tissus économiques régionaux. Ainsi la contribution du tertiaire à la création d'emplois ne suit pas systématiquement les objectifs de l'aménagement du territoire : certaines activités ne sont pas manœuvrables, d'autres doivent se plier à des conditions contraignantes d'implantation qui tiennent aux fonctions qu'elles assument dans l'économie. Il faut donc préciser les marges de manœuvre dont peut tirer parti une politique tertiaire d'aménagement du territoire à partir de l'analyse des tendances et des facteurs de localisation de ces activités.

## **LA LOCALISATION DES ACTIVITES TERTIAIRES**

L'emploi tertiaire n'est pas uniformément réparti sur le territoire. Il se concentre nettement plus dans les zones les plus développées, les plus urbanisées et aux revenus les plus élevés. Alors que l'on compte environ un emploi tertiaire pour cinq habitants en moyenne en 1975, l'île-de-France bénéficie d'une dotation en services extrêmement importante (287 emplois pour 1 000 hab.) qui l'oppose à l'ensemble des régions de province (184 pour 1 000 hab.). Parmi elles, le Midi, et tout particulièrement la Provence-Côte d'Azur et quelques ré-

---

(5) Cf. J. Salidon. L'emploi dans le Commerce, in **ECONOMIE ET STATISTIQUE**, n° 91, juillet-août 1977.

gions comme l'Alsace, le Rhône-Alpes ou la Haute-Normandie se trouvent relativement bien pourvues. A l'opposé, se regroupent des régions industrielles comme la Franche-Comté, le Nord-Pas-de-Calais, la Lorraine et la Picardie ou plutôt rurales comme le Poitou-Charentes, le Limousin et l'Auvergne.

**Nombre d'emplois tertiaires pour 1 000 habitants en 1975**

Ile-de-France	287	Basse-Normandie	179
Provence-Côte d'Azur	223	Lorraine	175
Rhône-Alpes	196	Limousin	175
Haute-Normandie	196	Picardie	174
Aquitaine	194	Auvergne	172
Alsace	191	Pays de la Loire	172
Centre	188	Poitou-Charentes	171
Languedoc-Roussillon	184	Nord-Pas-de-Calais	162
Bourgogne	184	Franche-Comté	158
Champagne-Ardenne	181	Province	184
Bretagne	181	France	204
Midi-Pyrénées	180		

Source : INSEE, recensement de 1975.

Remarquons toutefois que l'égalisation des densités d'emploi ne saurait constituer un objectif absolu, même pour les services aux particuliers. Il faut en effet tenir compte de la structure démographique, particulièrement influente sur les besoins de santé ou d'enseignement ; de la hiérarchie urbaine ; des différences de niveau de revenu ou même de la possibilité d'une auto-production de services dans les zones à faible taux d'activité notamment.

De 1968 à 1975, on assiste à une légère tendance à l'homogénéisation de la répartition des activités tertiaires entre les régions. Ce rééquilibrage résulte d'un ralentissement de la croissance de la densité d'emplois tertiaires en région parisienne au profit des régions de province les moins bien desservies.

Sectoriellement, ce sont les services de gestion économique les plus inégalement répartis sur le territoire. Les services aux entreprises concentrent 42,8 % de leurs emplois en région parisienne, les banques 42,3 % et les assurances 40,6 %, alors que l'ensemble de l'économie n'y regroupe que 21,9 % des actifs et 18,8 % de la population. Cela résulte en partie des relations que ces activités entretiennent avec les centres de décision. A l'opposé, la santé, l'enseignement et les commerces se répartissent de manière beaucoup plus proche de la population.

## **Polarisation géographique du tertiaire supérieur et des centres de décision**

A la concentration des activités tertiaires, s'ajoute une forte polarisation de leurs emplois de plus haut niveau, liés à des fonctions de décision, d'organisation, de conception ou de gestion dans les zones les plus développées qui bénéficient d'un tissu économique dense, d'un réservoir de main-d'œuvre à formation très poussée et d'une forte concentration de centres de décision et d'innovation technologique (6). L'Ile-de-France est à cet égard la région la plus favorisée. En effet, en 1975, on y dénombre 48,2 % des ingénieurs et 40,3 % des cadres administratifs supérieurs. Ces deux catégories socio-

### **Ingénieurs et cadres administratifs supérieurs dans l'emploi régional en 1975 (%)**

Ile-de-France	8,1	Picardie	2,9
Provence-Côte d'Azur	4,1	Midi-Pyrénées	2,9
Alsace	3,9	Franche-Comté	2,7
Rhône-Alpes	3,7	Bourgogne	2,7
Haute-Normandie	3,3	Bretagne	2,6
Lorraine	3,2	Auvergne	2,4
Aquitaine	3,2	Pays de la Loire	2,4
Languedoc-Roussillon	3,1	Poitou-Charentes	2,4
Nord-Pas-de-Calais	3,0	Limousin	2,3
Centre	2,9	Basse-Normandie	2,1
Champagne-Ardenne	2,9	France	4,2

Source : INSEE, recensement de 1975.

professionnelles y représentent 8,1 % des actifs, contre 4,2 % dans l'ensemble du territoire. Le taux national n'est d'ailleurs atteint dans aucune autre région. Il est seulement approché dans les régions de province les plus développées : Provence-Côte d'Azur, Alsace, et Rhône-Alpes. Il est particulièrement bas dans le Grand Ouest et dans le Massif Central.

D'autre part, plus des trois quarts des sièges sociaux des grandes entreprises et groupes français se localisent en Ile-de-France (388 sur les 500 premières entreprises classées selon leurs capitaux propres, en décembre 1976), alors que moins de 5 % d'entre elles se situent dans la moitié ouest et sud-ouest du territoire (7).

De plus, qu'il s'agisse du tertiaire supérieur ou des sièges sociaux, les évolutions récentes tendent à maintenir et même accentuer cette situation déséquilibrée. A titre d'exemple, de

(6) Cf. Alain Lipietz, La dimension régionale du développement du tertiaire, **ACTIVITES ET REGIONS. DYNAMIQUES D'UNE TRANSFORMATION** (TRP n° 75, 1978).

(7) Cf. Bureaux-Provinces, **LOCALISATION DES CENTRES DE DECISION DES ENTREPRISES**, 1977.

1968 à 1975, plus de 40 % des emplois d'ingénieurs et de cadres supérieurs ont été créés en région parisienne.

### **Manœuvrabilité des activités tertiaires**

Au vu des fortes disparités de répartition de l'emploi tertiaire sur le territoire, il y a tout lieu d'examiner dans quelle mesure il est possible de les infléchir. C'est donc poser là la question de la manœuvrabilité des activités tertiaires. Les différents marchés dont dépendent les services ne constituent pas les seuls facteurs de leur localisation. La structure et l'organisation de l'entreprise à laquelle ils appartiennent interviennent aussi.

L'exercice d'une activité économique tertiaire, qu'il s'agisse d'une entreprise ou d'un service interne, suppose certains types de liaisons avec son environnement : des liaisons financières avec le marché ou les services financiers nécessaires aux investissements et à la trésorerie ; des liaisons avec le marché de l'emploi pour assurer l'approvisionnement en capacités de travail aux différents niveaux de qualification requis ; des liaisons avec la clientèle ou avec les utilisateurs fonctionnels des résultats de l'activité dans le cas d'un service interne ; enfin des liaisons correspondant à l'approvisionnement en inputs, principalement en informations. Ces quatre types de liaisons fonctionnelles constituent des facteurs de localisation plus ou moins contraignants. Ils le sont particulièrement pour les activités du tertiaire supérieur.

Aux facteurs de localisation des services résultant des marchés s'ajoutent des contraintes imposées par la structure des entreprises auxquels ils appartiennent. Le problème de la localisation d'emplois nouveaux se pose en effet très différemment selon qu'il s'agit de la création d'une entreprise ou simplement d'une filiale, ou mieux de l'extension d'une activité. Dans le premier cas, les contraintes de marché jouent beaucoup plus fortement. La prise en compte de l'organisation des entreprises est d'autant plus importante qu'elle conditionne les chances de réussite d'une décentralisation qualitative.

On peut à cet égard opposer d'une part des secteurs très largement dominés par de grandes entreprises : les organismes financiers, les assurances, les transports et les télécommunications, et d'autre part les secteurs dominés par les petites et moyennes entreprises : les commerces et les services marchands.

Secteurs d'activité	Structure de l'emploi salarié par taille d'entreprise		
	0 à 19 salariés	20 à 499 salariés	500 salariés et plus
Organismes financiers	2 %	14 %	84 %
Assurances	1 %	21 %	78 %
Transports et Télécom.	11 %	26 %	63 %
Commerces	35 %	41 %	24 %
Services marchands	40 %	43 %	17 %

Source : R. Brocard et J.-M. Gandois, Grandes entreprises et PME in Economie et Statistique, n° 96, janvier 1978.

Enfin, pour qu'une activité puisse servir la politique d'aménagement du territoire par les opportunités qu'elle offre sa localisation, encore faut-il qu'elle appartienne à une branche en expansion.

Ainsi la manœuvrabilité d'une activité tertiaire dépend d'abord des relations qu'elle entretient avec son environnement, et par voie de conséquence des fonctions économiques qu'elle remplit, ensuite de la structure de l'entreprise à laquelle elle appartient, et enfin du dynamisme de son secteur d'appartenance.

Il résulte de l'analyse précédente qu'une fraction relativement restreinte des activités tertiaires est manœuvrable. Elle est constituée essentiellement par les services intermédiaires que rendent les institutions financières, les services aux entreprises, la recherche-développement, et l'administration générale. Elle regroupe également certains services de production administrative banale, d'institutions sociales ou des télécommunications.

Or il se trouve que ces activités manœuvrables sont les plus inégalement réparties géographiquement. Ainsi l'aménagement du territoire dispose d'une certaine marge d'action. Examinons donc quel rôle le tertiaire peut jouer dans l'amélioration de la répartition spatiale des activités économiques et des pouvoirs de décision.

## LE TERTIAIRE DANS L'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE

L'expansion du tertiaire contribue à plusieurs titres à modifier la situation économique et sociale des régions. En tant que principal créateur d'emplois, il influe sur la distribution spatiale des activités. Mais surtout, par les fonctions — notamment celles du tertiaire supérieur — qu'il exerce et par les relations qu'il entretient avec l'appareil productif, il intervient comme un facteur important du développement économique régional.

### Contribution du tertiaire à l'emploi régional

Le secteur tertiaire est devenu la principale source de création nette d'emplois depuis l'après-guerre. Depuis la crise, il est même devenu le seul secteur à offrir un solde positif.

#### Créations nettes d'emplois (en milliers)

Secteurs	1970-1974	1974-1977
Agriculture	— 579	— 213
Industrie	+ 309	— 288
BTP	— 22	— 123
Tertiaire	+ 884	+ 394
Ensemble	+ 592	— 230

Source : Comptes de la Nation, 1977.

On ne saurait donc négliger le rôle qu'il joue pour atténuer les difficultés d'emploi auxquelles sont confrontées la plupart des régions et particulièrement les régions les plus défavorisées, où la résorption des activités traditionnelles n'est pas compensée par une création suffisante de nouvelles. Dans une perspective à moyen terme de croissance faible ou même de recul de l'emploi industriel et de régression de l'emploi agricole, le rôle du tertiaire dans le rééquilibrage spatial de l'emploi va devenir décisif.

Mais une meilleure répartition de l'emploi sur le territoire, notamment au profit des régions défavorisées, dans laquelle

le tertiaire jouerait un rôle important, ne signifie pas pour autant favoriser l'expansion de ces régions. Une orientation vers de telles régions des activités tertiaires manœuvrables, qui n'obéit pas à une certaine sélectivité, aboutit à une implantation de services d'exécution puisque ce sont les plus manœuvrables. Or les effets induits à attendre des activités tertiaires banales dans les zones d'accueil restent minimes. Notons cependant que ces types de localisation répondent parfois à une demande d'emploi peu qualifiée, féminine et d'origine rurale. De ce point de vue, ils sont tout aussi profitables que l'implantation d'un établissement d'activité industrielle banale. Néanmoins, il n'en reste pas moins vrai que ce type de rééquilibrage quantitatif de l'emploi dans l'espace risque de produire simultanément un déséquilibre d'ordre qualitatif en accentuant la concentration géographique des fonctions de haut niveau et des centres de décision.

Or, cette situation de polarisation qualitative de l'appareil productif dans l'espace français et tout particulièrement en Ile-de-France, dessert les régions défavorisées, non seulement sur le plan de la qualité des emplois offerts, mais surtout par les relations de dépendance qui en résultent. En effet, la maîtrise dont dispose une région sur son emploi se trouve liée à la localisation des centres de décision des entreprises qui ont installé leurs établissements. Elle est donc d'autant plus forte que l'emploi y est moins soumis à des décisions extra-régionales. A la très faible dépendance de l'emploi de la région parisienne (2,9 % de l'emploi industriel dépend des sièges sociaux extra-régionaux) s'oppose la forte dépendance de celui des régions de province (en moyenne 43,6 %) (8).

Cette situation défavorable des régions à l'égard de l'Ile-de-France et dans une mesure toute relative vis-à-vis de Rhône-Alpes, a tendance à s'accroître avec l'implantation d'activités peu qualifiées.

### **Contribution du tertiaire au développement régional**

Ainsi, c'est par rapport à cette double tendance, l'une à la polarisation des fonctions de haut niveau et des centres de décision sur le territoire, l'autre à l'accroissement des relations de dépendance et de domination économique inter-régionales, que la question de la capacité du tertiaire à stimuler un tissu industriel de plus en plus dominé doit être posée pour définir son rôle dans le développement des régions défa-

---

(8) Cf. Vincent Briquel. Dépendance et domination économiques inter-régionales, in **ECONOMIE ET STATISTIQUE**, n° 80, juillet-août 1976.

vorisées. De fait, les activités productives, et plus particulièrement les industries de biens d'équipement, de pointe ou de haute technologie, constituent les principales forces motrices du développement régional. C'est donc essentiellement par les relations fonctionnelles qu'elles entretiennent avec l'appareil productif, et particulièrement ses noyaux stratégiques, que les activités tertiaires peuvent contribuer au développement des régions défavorisées : en stimulant les entreprises industrielles régionales, en attirant de nouvelles activités et en resserrant les relations économiques interrégionales.

Le rôle des entreprises régionales, en général petites et moyennes, dans les régions défavorisées, est reconnu comme essentiel dans le développement économique. Mais ces entreprises connaissent souvent des difficultés, qui se sont d'ailleurs considérablement renforcées depuis la crise, et qui proviennent d'un certain nombre de faiblesses : surface financière insuffisante, gestion défailtante, appareil commercial inadapté, difficultés d'innover, marché de main-d'œuvre qualifiée exigu... Le développement d'un certain nombre de services de qualité et correspondant aux besoins régionaux : sociétés de conseil, institutions de crédit, sociétés de marketing, bureaux d'études, laboratoires de recherche technique, centres de formation supérieure... permettrait de stimuler et de valoriser les entreprises régionales.

Le tertiaire peut catalyser le développement du tissu d'entreprises industrielles locales. Il peut aussi attirer de nouvelles activités. A cet égard, le développement des infrastructures, qui concerne directement le secteur des transports et des télécommunications constitue une condition préalable. Mais il ne garantit pas l'implantation d'activités de qualité, le plus souvent il favorise la localisation d'activités banales correspondant à des fonctions d'exécution. Néanmoins, le développement des technologies de télécommunications peut contribuer à réduire les freins à la décentralisation d'activités très qualifiées.

Le problème ne se pose pas tant de savoir quels types d'activités ou de fonctions sont susceptibles d'exercer un pouvoir attractif sur les unités productives de pointe ou à main-d'œuvre hautement qualifiée et sur les fonctions de haut niveau, dont l'implantation est indispensable au développement qualitatif de l'économie d'une région défavorisée afin de réduire son degré de dépendance par rapport à l'extérieur. Le développement des activités financières régionales destiné à favoriser l'investissement des industriels ; la décentralisation administrative ; l'essor de la recherche technologique, articulée aux spécificités de l'appareil productif régional ; la pro-

motion d'établissements de formation supérieure pour étoffer le marché de l'emploi qualifié ; l'expansion de services économiques de haut niveau rendus aux entreprises ; la délégation des pouvoirs de décision au sein des directions régionales des grandes entreprises constituent autant d'opérations concernant les activités tertiaires qui entretiennent des relations fonctionnelles étroites avec les noyaux stratégiques des activités productives et donc susceptibles de les attirer. Mais le vrai problème consiste à déterminer le seuil à partir duquel l'accumulation d'activités de services permet une expansion effective des fonctions de décision, de conception ou de gestion élaborée, tant industrielles que tertiaires, dans une région défavorisée, étant entendu que ce seuil dépend dans une large mesure du niveau et de la structure des industries régionales. C'est poser ainsi la question de savoir quels sont les tissus économiques les plus aptes à la réussite d'une opération de développement régional fondée sur les activités tertiaires.

Stimuler les petites et moyennes entreprises, en susciter la création de nouvelles, favoriser la décentralisation des activités productives et surtout les fonctions de décision et de conception, tout cela contribue à une meilleure maîtrise du développement économique régional. Ces actions réduisent la dépendance des régions défavorisées par rapport aux autres et principalement la région parisienne et permettent en même temps de resserrer les relations économiques entre les différentes activités régionales, de rendre plus dense, donc plus résistant le tissu économique. A titre d'exemple, les phénomènes de court-circuitage qu'introduisent fréquemment les établissements d'entreprises extra-régionales pourraient être largement diminués : ces derniers recourent fréquemment à des services localisés dans la région du siège bien qu'ils existent localement. Il en est parfois de même de la part d'entreprises régionales qui préfèrent satisfaire leurs besoins d'information ou de conseil à Paris plutôt que dans la métropole la plus proche.

L'amélioration des services aux particuliers dans les régions défavorisées peut maintenir sur place une population tentée de chercher un meilleur cadre de vie ailleurs et même contribuer à lever les réticences à la décentralisation de la population parisienne. Enfin, la promotion du tourisme constitue également un facteur non négligeable de développement dans les régions qu'elle concerne.

En définitive, la contribution du tertiaire au développement régional peut s'exercer selon trois modalités principales. Tout d'abord il permet une meilleure répartition des activités sur le territoire dès lors qu'il devient le seul secteur créateur net d'emplois. Toutefois, il convient de mentionner qu'une

fraction seulement de ces activités nouvelles est manœuvrable et qu'elle est soumise à des logiques de localisation qui ne vont pas toujours spontanément dans le sens d'un rééquilibrage géographique.

En second lieu, le développement de services de qualité rendus aux entreprises et correspondant à des besoins régionaux permet d'améliorer, de stimuler l'activité de nombreuses PMI éprouvant des difficultés et, par voie de conséquence, de catalyser le tissu économique régional.

Enfin, le tertiaire peut contribuer à attirer de nouvelles activités dans les régions défavorisées. Les conditions requises pour y parvenir sont multiples. La mise en place d'infrastructures de transports, de télécommunications ou de services à la population ne suffit pas en soi. Les activités de haut niveau et fonctionnellement proches des centres de décision, peuvent, surtout au-delà d'un certain seuil, constituer un pôle d'attraction économique. Là, toute la question de la décentralisation qualitative se trouve posée (9).

Les analyses précédentes montrent quelles conséquences spatiales peuvent être attendues de la croissance du tertiaire. Elles permettent de montrer quelles marges de manœuvre et quelles opportunités elles offrent à l'aménagement du territoire. Mais elles mettent aussi en évidence que les mécanismes de développement et de localisation du tertiaire ne conduisent pas spontanément ni systématiquement à réduire les disparités régionales, notamment en raison d'une forte polarisation des emplois de haute qualification et des centres de décision. Les effets de l'extension du tertiaire ne sont pas sans ombres, nous l'avons vu. Parmi celles-ci, il en est une qui mérite tout particulièrement l'attention, compte tenu de ses répercussions tant économiques que sociales, à savoir la tendance inflationniste dont la croissance tertiaire serait supposée porteuse. C'est pourquoi nous avons retenu l'analyse des relations entre le tertiaire et l'inflation dans le cadre de nos préoccupations prospectives.

---

(9) La décentralisation qualitative, Rapport présenté au Conseil Economique et Social, Juin 1976.

## **LE DEVELOPPEMENT DU TERTIAIRE ET SES EFFETS INFLATIONNISTES**

La plupart des pays industrialisés se trouvent confrontés à la fois à des problèmes d'emploi et à des tensions inflationnistes. Même si le dilemme inflation-chômage illustré par la célèbre courbe de Phillips, à l'ordre du jour dans les années soixante, se trouve aujourd'hui remis en cause dans son fondement même, il n'en reste pas moins vrai que les interventions économiques sont aujourd'hui plus ou moins confrontées à des arbitrages entre les deux termes du dilemme. Comme le tertiaire est désormais le seul pourvoyeur d'emplois, il faut donc se demander si une action destinée à favoriser sa croissance, notamment dans le but de concourir à une meilleure répartition des activités sur le territoire, ne risque pas dans le même temps d'accentuer des tensions inflationnistes déjà importantes.

De fait, on constate que le prix des services évolue plus rapidement que celui des produits industriels ou agricoles. Par conséquent, il semble au premier abord que le tertiaire offre une forte contribution à la hausse générale des prix.

La tendance inflationniste qui accompagne le développement du tertiaire est souvent considérée comme issue de la combinaison de trois facteurs : la faiblesse relative des gains de productivité du secteur, la faible élasticité de la demande de services par rapport aux prix, et enfin les transferts de revenus nécessaires au maintien de la progression des salaires tertiaires (10). Selon les analyses les plus courantes, le tertiaire contribue donc à l'inflation à la fois par les coûts et par la demande : par les coûts, puisque les hausses salariales s'alignent sur celles de l'ensemble de l'économie et suivent par conséquent un rythme nettement plus élevé que celui des gains de productivité qui restent relativement modérés ; par la demande, en raison de sa faible élasticité par rapport aux prix. Un lien de causalité unirait les deux phénomènes étudiés. Dès lors, il convient d'approfondir la connaissance des mécanismes de formation des prix dans les différentes activités tertiaires pour connaître celles d'entre elles dont la croissance présente les moindres effets inflationnistes.

Cette investigation a constitué l'une des étapes de l'étude que nous présentons ici. A cet effet, l'IRIS s'est livré à une approche empirique fine de l'évolution de la productivité, de

---

(10) Daniel Melkin, LA TERTIARISATION DE LA SOCIETE, in TRP n° 45, 1973.

la formation des coûts unitaires et des prix dans le tertiaire et dans les divers secteurs qu'il constitue. Il en ressort que parmi les activités tertiaires marchandes, ce sont surtout les services aux entreprises et aux particuliers, plus que les commerces ou les transports et télécommunications qui présentent les plus fortes contributions inflationnistes. De plus, les auteurs montrent, et c'est là un résultat extrêmement important, que les conditions économiques de formation des coûts et de la productivité sont insuffisantes pour expliquer convenablement la hausse des prix des services. Il faut aussi tenir compte du pouvoir de marché détenu par les producteurs tertiaires, qui constitue une sorte de rente et qui résulte de la nature des services rendus, de leur capacité à recevoir une validation sociale, et des structures dans lesquels ils sont produits. Nous sommes donc renvoyés à des déterminants plus larges dont dépend la consistance de la relation entre tertiaire et inflation : les transformations des processus techniques de production, les modifications des habitudes de consommation et l'évolution des rapports sociaux.

Ainsi, la relation de causalité que nous avons évoquée se trouve mise en question. En effet, on peut se demander si les transformations de l'exercice des activités de services par modernisation, par réorganisation du travail ou par intégration d'innovations technologiques, notamment liées à la diffusion de l'informatique et des télécommunications, ne sont pas susceptibles d'accélérer la progression de la productivité du tertiaire et par là même de remettre en cause l'un des facteurs prépondérants de son rôle inflationniste. De même, il est permis de se demander si les modifications des habitudes de consommation engendrées par le ralentissement de la croissance économique et des revenus, ne vont pas développer une élasticité plus forte de la demande de services par rapport au prix. Dès lors que ces changements structurels sont possibles, la croissance du tertiaire n'est plus forcément inflationniste, tertiarisation et inflation n'entretiennent plus des liens inéluctables. Ils constituent aujourd'hui deux phénomènes interdépendants, qui se manifestent simultanément, avec certains liens de causalité, mais qui, en dernière analyse, dépendent des formes de développement que prend la société contemporaine. En conséquence, l'étude des relations entre le tertiaire et l'inflation passe par l'analyse des relations que le tertiaire entretient avec l'ensemble de l'économie et du rôle qu'il joue dans la régulation globale de l'organisation socio-économique.

Cette démarche a conduit les auteurs à étendre leur domaine initial d'investigation à des questions aussi vastes que fondamentales, ayant trait aux mécanismes économiques sociaux qui sous-tendent le développement du tertiaire ou à ceux qui génèrent les tensions inflationnistes. Elle a également guidé le choix de l'ordre d'exposition des différents thèmes qui sont

abordés dans cette étude. En introduction, les auteurs réinsèrent successivement la tertiarisation de la société d'une part et l'émergence des tensions inflationnistes d'autre part dans le contexte général du développement du système économique et social. A partir de là, la nature des interdépendances entre tertiaire et inflation se trouve resituée à sa juste valeur. Ensuite, ils développent leurs analyses de façon plus descriptive et plus empirique à travers une anatomie économique du tertiaire français en première partie, que viennent compléter les annexes sectorielles et une comparaison internationale en seconde partie.

On dispose là d'une véritable fresque du tertiaire, vu l'abondance et la diversité des données recueillies. Mais surtout on dispose de nombreuses analyses qui permettent de mieux appréhender les logiques qui régissent la croissance du tertiaire en général et les effets éventuellement inflationnistes qui en découlent.

Parmi les principaux enseignements qui se dégagent, nous avons déjà relevé l'importance accordée aux facteurs socio-politiques qui interviennent dans la formation des prix tertiaires, notamment en raison du pouvoir de marché dont bénéficient les prestataires de service. On trouve là une illustration du rôle de régulation économique que joue l'inflation à l'égard de tensions sociales dont elle constitue une forme d'expression.

Il faut aussi mettre l'accent sur les limites que le tertiaire rencontre dans son extension. Les unes tiennent au rythme de croissance de l'appareil productif, qui modère les capacités de croissance des activités d'accompagnement de la production et de la commercialisation, par ailleurs soumises à des rationalisations tendant à réduire l'emploi. D'autres proviennent de la relative stabilité des structures de consommation des ménages, qui constituent un frein à la diffusion de certains nouveaux services ou qui conduit à des arbitrages tournés plutôt vers les biens durables que vers les services qui peuvent s'y substituer. Enfin elles peuvent résulter de la nature des rapports sociaux ; tel est le cas du commerce où des couches sociales traditionnelles résistent aux mouvements de modernisation. La prise en compte de ces facteurs constitue un élément important dans toute réflexion sur le devenir du tertiaire et en particulier sur les potentialités de croissance qu'il recèle. Elle est d'autant plus nécessaire que ce secteur jouera un rôle toujours croissant dans la régulation des problèmes d'emploi et dans la répartition géographique des activités.

Le rôle de la division du travail dans la démultiplication des métiers et des activités tertiaires est bien mis en évidence,

ainsi que ses conséquences sur la polarisation des tâches qui se traduit par un gonflement des emplois situés aux extrêmes de la hiérarchie des qualifications, au détriment de métiers tertiaires plus traditionnels mais relativement qualifiés.

Les comparaisons internationales permettent de mieux apprécier la situation complexe du tertiaire français au sein des pays développés, à mi-chemin entre deux modèles de tertiarisation fondés sur un certain consensus social quant au choix du type de développement économique et social. Le premier est représenté par des pays fortement tertiarisés comme les Etats-Unis ou la Suède, où les services privés ou publics jouent un rôle majeur dans la régulation économique et sociale. Le second trouve une illustration en Suisse et en RFA, deux pays relativement peu tertiarisés où les composantes industrielles-commerciales du tertiaire prédominent.

Enfin, à titre de conclusion, les auteurs tentent d'esquisser les perspectives d'avenir qui s'offrent au tertiaire français. Un cheminement incertain se fraie entre deux voies : celle de l'extension du tertiaire mais avec une rationalisation et une intégration marchande accrue des activités qu'il regroupe, et celle d'une croissance plus limitée des services laissant la place à un développement à forte dominante industrielle. Derrière l'incertitude de ce devenir, se profile la question, évidemment sans réponse dans le cadre de cette étude, du choix des techniques de production, des normes de consommation, des relations sociales et plus généralement du type de développement que la société française souhaite adopter à long terme.

Antoine Valeyre

Chargé de mission au  
SESAME

## AVERTISSEMENT

Cette étude a été réalisée dans le cadre des préoccupations générales concernant la place et les conséquences du développement des activités tertiaires dans l'économie et la société françaises.

Elle ne saurait prétendre ni à l'exhaustivité ni à la définition d'une politique économique, qu'il s'agisse de sa problématique, de ses méthodes d'analyse ou de ses résultats dont la responsabilité revient aux auteurs. Elle ne doit, en conséquence, être lue que comme une contribution aux réflexions sur les conditions actuelles et futures du développement de l'économie française, notamment sur l'évolution du secteur des services.

La persistance, ou en tout cas la menace constante, de l'inflation dans les économies occidentales, justifie d'autant l'intérêt de la publication de ce travail.

Jusqu'alors l'analyse des rapports entre tertiaire et inflation n'avait été qu'effleurée, surtout dans le cadre d'études sectorielles ou nationales.

L'approfondissement de cette analyse et l'effort de comparaison internationale réalisé comblent un vide et apportent un éclairage qui souligne l'originalité du cas français.

L'étude  
**« LES ACTIVITES TERTIAIRES ET L'INFLATION »**  
a été réalisée par l'Institut de Recherche  
et d'Information Socio-économique (IRIS)

# **ACTIVITÉS TERTIAIRES ET INFLATION**

**François de Lavergne**  
Maître de Conférences à l'Institut Auguste-Comte  
Economiste à l'IRIS

**Josiane Chatellet**  
Economiste à l'IRIS

# INTRODUCTION

Dès les années 1960, certains auteurs aux Etats-Unis, tel V. Fuchs (1), ou en France M. Lengelle (2) s'interrogèrent sur les dangers présumés de l'évolution de la répartition de la population active dans les sociétés développées. D'un mouvement spontané la division du travail dans les sociétés « post-industrielles » semblait faire de plus en plus de place aux métiers tertiaires et provoquer une extension des activités tertiaires, au détriment des métiers et des activités secondaires. Cette question fut reprise dans un précédent document de la DATAR, publié en 1973 (3), où la question des enjeux et des résultats d'une telle mutation était posée : cette évolution vers une « société tertiaire » ne risquait-elle pas de remettre en cause, dans une France ayant à peine achevé la rénovation de son système productif, encore lourd des séquelles de la Seconde Guerre mondiale, les acquis d'une croissance économique sans précédent depuis le début du siècle ?

Une — et non la moindre — des tensions induites par l'évolution vers une société tertiaire risquait d'être l'exacerbation de tensions inflationnistes déjà latentes par ailleurs. Le raisonnement, implicite ou explicite, était le suivant : le tertiaire étant généralement structurellement considéré comme improductif ou moins productif que l'industrie, des transferts de population active vers les métiers ou les activités tertiaires auraient pour conséquence une diminution de la productivité — ou au moins de la croissance de la productivité — moyenne, sans mouvement parallèle du côté de la rémunération moyenne du travail. Trop de pouvoir d'achat pour trop de biens : il risquait d'apparaître une inflation « structurelle » par la demande, venant s'ajouter aux tensions sur les coûts que ne saurait manquer de provoquer la hausse des salaires tertiaires : les productions tertiaires étant en principe à demande faiblement élastique par rapport au prix, l'inflation sanctionnerait naturellement cette demande excédentaire.

Pour la validité du raisonnement, il fallait à la fois que le tertiaire soit et reste nécessairement à faible productivité, que les productions tertiaires soient et restent nécessairement à demande faiblement élastique, que l'inflation sanctionne toujours mécaniquement tout excès de demande ; enfin, que l'évolution vers une société tertiaire, posée a priori, soit inéluctable. Si bien qu'une formulation aussi globale, sans nuance, paraissait une extrapolation un peu simpliste et douteuse de constatations empiriques faites dans des conditions techniques et économiques historiquement situées, et mécaniquement prolongées vers l'avenir, sans que soient élucidés véritablement ni les déterminants de l'évolution vers la société tertiaire ni les déterminants des tensions inflationnistes. Le raisonnement frappait par son caractère à la fois strictement « économiste » et « mécaniste ». Quelle fatalité devait donc s'acharner sur le tertiaire pour qu'à la fois il soit peu productif et ses produits fortement demandés ? En était-il ainsi pour toutes les productions tertiaires ? Les mécanismes moteurs de l'inflation ne devaient-ils être recherchés que dans la régulation des échanges sur des marchés particuliers ?

(1) V. Fuchs, THE SERVICE ECONOMY, NBER, 1968.

(2) Maurice Lengelle, LA REVOLUTION TERTIAIRE, GenIn, 1966.

(3) QUESTIONS A LA SOCIÉTÉ TERTIAIRE, La Documentation Française, novembre 1973, (Travaux et Recherches de Prospective, n° 45).

Certes, la constatation d'une forte influence des prix tertiaires dans l'indice général des prix venait conforter cette thèse. Mais s'il y avait **concomitance** des deux phénomènes : développement des activités tertiaires et tensions inflationnistes, devait-il pour autant y avoir **causalité** ? N'étaient-ce pas plutôt **deux phénomènes interdépendants liés à une même dynamique de l'évolution du système économique et social** ?

Cette dernière interrogation qui a servi de point de départ à la présente étude, basée ainsi sur l'hypothèse que des notions aussi floues et aussi délicates que l'évolution vers une société tertiaire et l'émergence de tensions inflationnistes ne pouvaient être précisées, et mises en relation, qu'à travers l'étude de leurs liens avec l'évolution des formes dominantes de la production et de l'usage des objets — matériels et immatériels — dans la société contemporaine.

Dans les sociétés capitalistes le mouvement d'accumulation du capital est le moteur dominant de l'évolution économique et sociale, et en ce sens l'évolution vers une société tertiaire comme l'émergence de tensions inflationnistes doivent y être reliées. Il n'en reste pas moins que chaque acteur, chaque « unité active », pour reprendre le terme de François Perroux, possède, à l'intérieur d'un mouvement globalement déterminé par les structures, une **autonomie relative**, qui naît de sa capacité individuelle ou organisée d'appuyer, ou de s'opposer avec succès aux formes du développement. Loin d'être unitaire, le mouvement de l'évolution sociale dépend des rapports de force entre les différents groupes sociaux, capables stratégiquement d'infléchir les formes de cette évolution. Dans les sociétés capitalistes qui sont éminemment **hiérarchisées**, le pouvoir des différents groupes, des différentes classes sociales, de modeler les formes du développement est évidemment **inégal**, et l'est de façon durable ; il en résulte des tensions sociales très larges qui expriment tant le refus de disparaître de certaines couches sociales dans le mouvement de l'accumulation que l'insatisfaction des acteurs sociaux face à leurs conditions d'existence ou de participation au pouvoir. Ces tensions s'expriment en particulier dans la sphère économique, entre autres par des poussées inflationnistes, autour du partage du produit social. On voit ainsi que le lien entre l'évolution vers une société tertiaire et l'émergence des tensions inflationnistes est loin d'être mécanique et purement technique, mais social.

On s'attachera dans la suite de cette introduction à préciser ce lien en prenant en compte **l'hétérogénéité des activités tertiaires** et **l'hétérogénéité des tensions inflationnistes** dans leur liaison avec le mouvement complexe de l'accumulation capitaliste.

## **A - Tertiaire et accumulation**

L'analyse économique du tertiaire requiert d'abord de préciser le sens que l'on attache au mot « tertiaire » afin d'en délimiter le champ. On peut alors préciser les liens entre évolution du tertiaire et évolution du système économique.

## 1. A LA RECHERCHE DE L'UNITE DU TERTIAIRE

Le tertiaire est défini généralement comme un résidu. Il est ce qui n'est ni agricole, ni industriel. Mais cette définition, apparemment claire, est source de confusions. Comme l'écrit P. Naville, « ces trois secteurs ne sont couramment distingués que moyennant une confusion entre classes d'emplois individuels et classes d'entreprises. A quoi s'ajoute une confusion supplémentaire entre classes d'emplois et classes sociales. » (4) On peut en effet se placer soit du point de vue des métiers tertiaires, soit du point de vue des activités tertiaires.

**a) Les métiers tertiaires.** On s'intéresse alors au type d'emplois occupés dans les trois secteurs agricole, industriel et tertiaire. Dans chacun de ces secteurs existent en effet des ouvriers, des employés, des cadres, des patrons, etc. Les emplois tertiaires se définissent alors, par opposition aux emplois ouvriers, comme les emplois des cadres de la production (ingénieurs, techniciens, agents de maîtrise) et des personnels de service (cadres, techniciens et personnels d'encadrement, de contrôle, et d'exécution des services). C'est la nature du travail, le lieu d'insertion dans le processus de production qui qualifie la nature de l'emploi.

Cette opposition ne recoupe pas exactement celle qui apparaît entre tâches manuelles et intellectuelles (5) puisque nombre d'employés et techniciens sont « tertiaires » bien qu'occupés à des tâches manuelles. La « tertiarisation » des emplois qui touche les trois secteurs ne peut donc logiquement être assimilée au mouvement de la polarisation des tâches entre tâches manuelles et tâches intellectuelles observées dans les sociétés développées, même si elle en est partiellement induite.

Cette opposition ne permet pas non plus de distinguer deux groupes homogènes sur le plan des classes sociales, puisqu'à l'évidence la catégorie des employés et celle des cadres n'ont pas le même statut dans la hiérarchie des classes sociales. A l'intérieur de la catégorie des métiers tertiaires existent de grandes disparités de revenus, de niveaux d'éducation, de qualifications, de responsabilités, de pouvoirs.

**b) Les activités tertiaires.** On s'intéresse alors aux produits mis à la disposition des utilisateurs. Les activités tertiaires sont celles qui ne fabriquent pas de produits physiques visibles ; **le produit tertiaire est immatériel.** En conséquence, contrairement au produit agricole ou industriel, il n'est pas stockable ; l'acte de production et l'acte de consommation se font en un même temps et en un même lieu ; la production rend immédiatement un service sans que celui-ci soit directement associé à l'usage d'un bien matériel. Les processus de production liés aux activités tertiaires nécessitent généralement, comme pour les activités agricoles ou industrielles, du capital fixe, du capital circulant et une main-d'œuvre composée d'ouvriers, d'employés, de cadres, etc. Comme dans les activités agricoles et industrielles, la force de travail dans les activités tertiaires est employée dans des emplois ouvriers **et** dans des emplois non ouvriers ; il n'y a donc pas confusion entre métiers tertiaires et activités tertiaires.

La « tertiarisation » de la population active constatée dans la plupart des sociétés industrielles recouvre donc un double mouvement d'accroissement de la part relative des métiers tertiaires dans l'ensemble des

(4) Cité par D. Malkin « La tertiarisation de la société », in QUESTIONS A LA SOCIETE TERTIAIRE, op. cit.

(5) Cf. G. Dumenil, LA POSITION DE CLASSE DES CADRES ET DES EMPLOYES, PUG Maspero, 1975.

métiers, et des activités tertiaires dans l'ensemble des activités. Ces deux mouvements, bien que distincts, expriment une redistribution des tâches liée au mouvement d'ensemble de la division du travail dans les sociétés développées. Ce sont deux formes induites de la transformation des procès de travail liée à la reproduction élargie du système économique. (6 et 7)

Alors que du point de vue des métiers tertiaires, on constate une forte hétérogénéité de la nature des tâches et des catégories socio-professionnelles qui leur sont liés, certains auteurs (8) ont cru pouvoir discerner une unité économique des activités tertiaires dans les caractéristiques de l'emploi et de la technologie qu'elles mettent en œuvre :

#### — DU POINT DE VUE DE L'EMPLOI

Une forte proportion de cadres et d'employés dans la population active, et en conséquence une faible proportion d'ouvriers ; un fort taux d'emploi féminin ; un faible taux de syndicalisation ; une concentration de la main-d'œuvre dans les villes. A l'évidence, il ne s'agit là que de caractéristiques historiquement déterminées, « moyennes ». La population employée dans les activités tertiaires comprend des patrons de l'industrie et du commerce, des professions libérales, des cadres moyens et supérieurs, des employés, des personnels de service et d'autres catégories encore : clergé, armée, etc. Si bien que les caractéristiques évoquées, si elles jouent un rôle dans les processus de formation des coûts de production et donc des prix, ne sauraient fonder une spécificité absolue de cette population tertiaire profondément disparate.

#### — DU POINT DE VUE TECHNOLOGIQUE

Une part prépondérante des revenus du travail dans les coûts de production, une faible intensité capitaliste, une faible productivité. Tout en notant l'imprécision des termes « prépondérant » ou « faible », il faut remarquer qu'il ne s'agit pas de critères absolus, liés à la nature technique, intrinsèque du produit, mais à ses conditions de production. Ce qui signifie que, dans des conditions données, la production tertiaire s'effectue en combinant du travail et du capital technique en des proportions différentes des autres secteurs (au moins pour les deux premiers critères ; le troisième, désignant un résultat ex post, dépend évidemment des conditions de l'écoulement du produit et pas seulement des conditions de production). Le critère n'est plus absolu, il est relatif ; il désigne une spécificité d'un moment. Que le tertiaire ait ainsi dans les économies actuelles une productivité faible ne signifie pas qu'elle le restera toujours. De même, ces trois critères peuvent très bien correspondre à des productions primaires ou secondaires simultanément ou en d'autres temps. D'ailleurs, ces critères hiérarchisent à l'intérieur du tertiaire les différentes activités ; par exemple, l'intensité capitaliste est très variable à l'intérieur du tertiaire et permet de distinguer un tertiaire qualifié d' « archaïque » ou « traditionnel » (petits commerces, certains services aux particuliers) d'un tertiaire « moderne », plus capitaliste (nouveaux services aux entreprises, transports, hypermarchés, etc.). Il n'y a donc pas pertinence de ces trois critères sur

(6) M. Aglietta, par exemple, a montré que les mutations historiques de l'organisation du travail capitaliste (taylorisme, fordisme et désormais néo-fordisme) tendaient à économiser relativement du travail dans la production en diminuant le temps consacré aux tâches d'exécution, et en renforçant au contraire le temps consacré aux tâches de conception, de surveillance et de contrôle ; cf. REGULATION ET CRISES DU CAPITALISME, chapitre II, Calmann-Levy, 1976.

(7) On étudiera plus particulièrement le développement des activités tertiaires, seules créatrices d'emploi dans les prévisions du 7<sup>e</sup> plan.

(8) Cf. D. Malkin, op. cit.

tout le champ des activités tertiaires. Les critères sont plutôt à retenir comme des **descripteurs d'un processus de production** particulier de certains produits à un moment donné de l'évolution du système économique et social.

La seule unité des produits tertiaires semble donc résider dans leur immatérialité, dont il ne faut ni sur-estimer ni sous-estimer les conséquences sur le plan économique. D'un côté, le caractère non stockable du produit ne signifie pas qu'il n'y ait pas de valeur d'usage : comme pour une marchandise matérielle, au service peut être associé un couple « valeur d'usage-valeur d'échange » (9) caractéristique de la confrontation d'une offre à une demande : ce couple peut fonctionner de la même façon que pour les objets matériels, stockables, vendus sur un marché. De l'autre côté, le caractère non stockable du produit implique une capacité de produire de façon adaptée à la consommation immédiate, souvent localisée, et implique également une différenciation permanente des productions qui rend instable la désignation tant de la valeur d'usage que de la valeur d'échange du produit. Les produits tertiaires sont donc difficilement susceptibles d'une production de masse, ce qui est à la fois un inconvénient pour les producteurs (rationalisation difficile de la production) et un avantage (fixation du prix plus manipulable). Ces deux remarques invitent à une analyse plus fine des conditions de production et d'échange des différents produits tertiaires dont on a souligné l'hétérogénéité, en fonction de leur rôle dans la société capitaliste.

## 2. DEVELOPPEMENT DES ACTIVITES TERTIAIRES ET LOGIQUE DU CAPITAL

Pour comprendre l'extension des activités tertiaires dans les sociétés industrielles développées, l'économie politique traditionnelle a jusqu'ici mis en avant deux types d'explications complémentaires. Celles-ci restent cependant partielles puisqu'elles ne mettent pas en rapport cette extension avec la logique de l'accumulation capitaliste.

### a) Critique des explications traditionnelles de la croissance du tertiaire

Celles-ci reposent sur la vision d'un développement tertiaire soit « tiré » par la demande, soit déterminé par des considérations de faible productivité.

#### 1) UN DEVELOPPEMENT INDUIT PAR LA DEMANDE

Il existerait dans la société, à l'état potentiel, de puissants « besoins tertiaires » et donc une forte demande potentielle. Celle-ci serait peu élastique au prix (d'où une tendance à la hausse des prix tertiaires) et quasiment insatiable.

Ces besoins seraient l'expression de l'évolution des besoins humains dans les sociétés développées, inhérents à l'émergence, au stade de la « société post-industrielle », de nouvelles catégories de besoins, une fois satisfaits les besoins physiologiques « élémentaires ». Les sociétés en s'enrichissant découvrirait des besoins spécifiquement tertiaires ou verraient leur importance s'accroître : l'éducation, la santé, la sé-

(9) Mais ne l'est pas toujours (cf. les services collectifs « gratuits »).

curité, le confort, etc. deviendraient ainsi de plus en plus demandés, ce qui aurait pour effet induit d'accroître l'offre des produits tertiaires correspondants.

Il est clair qu'une telle explication est parfaitement mécaniste ; elle s'appuie sur l'idée d'existence d'une « essence universelle » de l'homme (10) et de la société qui conduirait inéluctablement les sociétés, selon le même modèle, à produire des biens et services déterminés. L'évolution sociale serait conduite par une hiérarchie de besoins inhérents à la nature humaine. Une « main invisible » conduirait cette évolution... cette idée est évidemment contraire à celle, empiriquement plus conforme à la réalité, qu'il y a une détermination sociale des besoins : on voit mal comment pourraient émerger de nouveaux besoins sans que préexistent des objets capables de les satisfaire. L'expression d'une demande de la part des consommateurs exige l'existence d'une offre préalable : en conséquence, les déterminants sociaux des besoins et de la demande sont plutôt à rechercher du côté de la production que dans une « main invisible » non identifiée. Le consommateur n'achète des services que parce qu'il les croit susceptibles de satisfaire un besoin socialement déterminé — ce qui ne veut pas dire que ce consommateur n'ait aucune autonomie, mais que les formes d'expression de la demande qu'il adresse aux objets matériels et immatériels n'ont pas d'existence en soi ; elles dépendent principalement de son insertion dans les structures historiquement déterminées, au sein desquelles les structures de production sont dominantes —.

L'idée de détermination sociale des besoins conduit plutôt à voir dans l'extension des activités tertiaires la manifestation d'une nouvelle distribution, à l'échelle sociale, des valeurs d'usage disponibles, induite par la logique systémique de l'accumulation capitaliste.

## 2) UN DEVELOPPEMENT RENDU NECESSAIRE PAR LA FAIBLE PRODUCTIVITE DES ACTIVITES TERTIAIRES

Pour satisfaire une demande croissant plus vite que la productivité de l'offre, il serait nécessaire de réaffecter de façon permanente des ressources naturelles, techniques et humaines au secteur tertiaire, ce qui expliquerait son développement.

Il s'agit simplement d'une transposition au secteur tertiaire de la théorie selon laquelle la faible productivité des services collectifs engendrerait une intervention croissante de l'Etat dans l'économie, et en conséquence un gonflement des dépenses publiques affectées à ces services (11). Il s'agit plutôt d'une simple constatation logique que d'une théorie, d'ailleurs valable pour toutes branches de l'économie où la productivité croîtrait moins vite que la demande adressée à la branche. On ne voit en effet ni pourquoi la productivité augmenterait plus faiblement que la demande, ni pourquoi les activités tertiaires en particulier devraient de façon stable être à productivité plus faible que celle des autres activités. En outre, la croissance de la demande n'est pas non plus explicitée, et on ne voit pas pourquoi l'écart offre-demande induit effectivement une croissance de l'offre.

L'explication reste donc limitée, mais a le mérite d'attirer l'attention sur l'idée qu'une redistribution des ressources est nécessaire à l'extension des activités tertiaires ; il reste à déterminer en fonction de quelle logique sociale s'effectue cette redistribution.

(10) Dans une conception proche de celle de Feuerbach, Cf. F. Godard, « De la notion de besoin au concept de pratique de classe », in LA PENSÉE n° 166, décembre 1972.

(11) Cf. par exemple, G. Temy, C. André, R. Delorme. Premiers éléments d'une théorie positive de l'évolution de longues périodes des dépenses publiques françaises, T.I., CEPREMAP, 1973.

## **b) Développement des activités tertiaires et accumulation capitaliste**

On fera donc l'hypothèse que le développement des activités tertiaires est un résultat de l'évolution d'un système dominé par la logique de l'accumulation du capital, qu'il recouvre une réalité globale à nuancer et à expliquer par l'étude de l'articulation des diverses activités tertiaires aux « lois » de développement du système de production.

La production, en système capitaliste, obéit à un ensemble complexe de « lois » liées à l'organisation des rapports de production : échange marchand (séparation du producteur privé et du caractère socialement utile de ce qu'il produit) ; possession des moyens de production (subordination formelle du travail au capital) et propriété des moyens de production (subordination réelle du travail au capital par la définition même du procès du travail par le capitaliste) (12). Il s'ensuit, en tant que détermination générale du système fondé sur de tels rapports, que la logique du capital social se caractérise par une recherche toujours accrue de plus-value. En tant que détermination particulière, la logique du capital est mise en œuvre par une multitude de capitaux privés concurrentiels par le biais des investissements : une part du surplus est ainsi réinvestie dans la sphère productive.

La formation économique et sociale contemporaine est « dominée » par le mode de production capitaliste, fondé sur le rapport salarial, c'est-à-dire l'appropriation du travail des salariés par les détenteurs du capital. Certes, il n'y a pas que des salariés et des capitalistes dans la formation sociale concrète, puisqu'à la fois subsistent des rapports hérités des modes de production antérieurs (production artisanale par exemple), et des activités qui ne s'exercent pas selon un mode spécifiquement capitaliste (professions libérales, par exemple), et puisque de son propre mouvement le capitalisme semble produire un renforcement de l'appareil d'Etat. Cependant, la logique du capitalisme tend à s'introduire dans tous les « replis » de la formation sociale. Il en est ainsi parce que la logique du système est celle de l'accumulation du capital, de la reproduction sur des bases élargies du système de production par investissement dans l'infrastructure du surplus dégagé. Le capital tend à se substituer en tant que rapport social à toutes les formes ancestrales des rapports sociaux. La logique systémique du capital ne se réduit pas à la logique du réinvestissement du surplus dans la sphère productive ; elle est également la logique de l'emploi d'une autre partie du surplus pour produire les organisations — la structuration sociale — compatibles avec (et nécessaires à) ce développement.

Le processus de « tertiarisation » de la société évoqué recouvre en fait le développement de diverses activités en liaison avec l'expansion industrielle. Ces activités n'ont cependant pas le même statut au sein de l'accumulation.

### **1) LE TERTIAIRE NON MARCHAND**

On peut effectuer une première distinction entre tertiaire marchand et tertiaire non marchand. Le premier est celui qui effectue ou concourt à la vente de produits. Le second que l'on peut qualifier de « tertiaire de régulation » comprend les activités (généralement sous contrôle de l'Etat) de prestations de services qui ne donnent pas lieu à transaction sur le marché. La fixation du prix pour le premier se fait en fonction des mécanismes du marché (concurrentiel ou monopoliste) ; pour le second, sans y faire systématiquement référence (indirectement parfois par des tarifications au coût marginal). Si pour le premier on peut donc

(12) Cf. par exemple, A. Lipietz, in APPROCHES DE L'INFLATION : L'EXEMPLE FRANÇAIS, tome 1, CEPREMAP, 1977.

définir directement une productivité, pour le second l'important est plutôt de connaître sa répercussion sur la productivité du reste du système.

L'extension des activités tertiaires recouvre en particulier l'extension progressive, au cours de l'histoire, des activités tertiaires mises en œuvre par l'Etat. Outre la propre croissance des activités traditionnelles militaires, administratives ou de contrôle de l'ordre social, l'Etat a pris en charge de façon systématique, dans la plupart des sociétés capitalistes développées, de larges « pans » de la reproduction sociale : éducation, transports et télécommunications, santé, culture, animation et sécurité sociale, etc. La loi empirique de Wagner, ou loi de croissance des activités étatiques dans les économies industrielles, est en fait l'expression d'une nécessité croissante de l'Etat pour accompagner l'accumulation élargie du capital, mais aussi de l'autonomie relative (d'autant plus grande en période de crise, de troubles, de guerres) de celui-ci comme agissant en fonction d'une logique de croissance qui lui est largement propre.

Il s'agit à la fois de la mise en œuvre d'une « production d'effets externes (13) favorables à la production capitaliste » : recherche et diffusion du progrès technique, adaptation et fixation d'une main-d'œuvre, fluide, hiérarchisée, selon les nécessités de la production, et d'actions proprement économiques en vue de favoriser le capital (redistribution de la plus-value) à court terme et à long terme (d'où nombre de contradictions « secondaires »). Un point essentiel est le suivant : le partage public/privé est historiquement déterminé et susceptible de variations multiples en fonction de l'évolution du système (14). Si l'Etat prend en charge certains secteurs considérés comme nécessaires, mais non rentables, dans la logique du profit et permet ainsi la dévalorisation du capital total, il peut aussi mettre en œuvre des activités susceptibles d'être rentables si elles donnaient lieu à des échanges marchands. D'abord, la prise en charge de certains secteurs s'explique par la lutte de certains groupes sociaux, et la logique de la prise en charge ne peut être de tous temps exactement conforme à la logique du profit ; ensuite, des secteurs non rentables à un moment déterminé peuvent le devenir (cf. autoroutes). De plus, investissements publics et privés peuvent être concurrents lorsqu'il s'agit de trouver un financement. L'extension du tertiaire public semble ainsi la manifestation historique d'un nécessaire dépassement de certaines contradictions engendrées par le développement du système global.

## 2) LA RATIONALISATION DES ACTIVITES TRADITIONNELLES

Dans le tertiaire marchand, coexistent des activités de type capitaliste et d'autres héritées de modes de production antérieurs. Mais le mode de production capitaliste tend à se substituer aux autres modes, de façon différentielle suivant les activités.

On ne peut en effet prétendre que l'ensemble du tertiaire marchand fonctionne de façon identique à la production capitaliste. Du point de vue du fonctionnement du capital, on peut distinguer des activités productrices de valeur d'usage et créatrices de plus-value (certains services aux entreprises et aux particuliers, organisés suivant le mode capitaliste) et des activités non productrices de valeurs d'usage, mais nécessaires, « indirectement » productives ou improductives (commerce,

(13) La santé, l'éducation et les transports restent pour partie « privés » et servent (ou peuvent servir) de support à la valorisation d'un capital fixe.

(14) Cf. F. de Lavergne, *ECONOMIE POLITIQUE DES EQUIPEMENTS COLLECTIFS*, thèse de doctorat es Sciences économiques, Université Paris-Dauphine, 1976.

services comptables et juridiques, etc.). Si l'ensemble des produits tertiaires se vend, certains ne sont que le résultat de l'autonomisation d'une fraction de capital qui fonctionne de façon rentable parce qu'elle permet aux entreprises d'améliorer leur propre rentabilité en les achetant; d'autres par contre doivent se valider socialement au même titre que les produits stockables, faire l'objet d'une demande finale, et entrent dans la « norme de consommation » des ménages. La rationalisation des activités traditionnelles recouvre ainsi un double processus de minimisation des « faux frais de la production » et de substitution d'activités productrices de plus-value à certaines activités traditionnelles. Le premier processus recouvre essentiellement la rationalisation des commerces. Au petit commerce de campagne se substitue progressivement un commerce urbain plus spécialisé (ce qui s'intègre à une nouvelle division du travail production/réalisation), plus dépendant de la production elle-même; il tend à n'être que le dernier maillon d'une chaîne complexe de production sur lequel il a de moins en moins d'influence. Au commerçant indépendant se substitue peu à peu un éventail hiérarchisé de travailleurs, cadres et employés d'un capital marchand en voie de concentration et de rationalisation. L'aboutissement du processus se concrétise par l'extension des grands magasins puis des super ou hyper-marchés qui concurrencent les petits commerces.

Le second processus concerne essentiellement les activités artisanales réorganisées sur un mode capitaliste. Ainsi, les industries agro-alimentaires se sont peu à peu substituées à la fabrication artisanale des produits vendus sur les marchés de village ou à la commande (par ailleurs, l'urbanisation induisant un déplacement de la main-d'œuvre vers les villes aboutit à une baisse relative de l'auto-consommation). C'est d'ailleurs le processus de transformation de la campagne en « ville industrielle » qui caractérise les débuts de l'industrialisation. Les travaux ancestraux qui subsistent sont ainsi ceux dont le produit ne subit pas la concurrence de l'industrie naissante, soit que les traditions de consommation sont trop fortement ancrées pour que le capitalisme puisse les faire disparaître rapidement, soit que des positions de monopole (distribution par exemple) ou leur caractère nécessaires à l'écoulement d'une production s'industrialisant peu à peu, permettent leur survivance, soit enfin que leur production dans la logique du profit, à un moment donné, n'est pas envisageable .

Si la première catégorie d'activité (les commerces) en voie de rationalisation, résiste encore aux processus de concentration du capital, la seconde (activités artisanales) tend à disparaître dans le champ de la production capitaliste, soit parce que les produits sont concurrencés par des produits industriels substituables, soit que par « désublimation répressive » le système économique recrée de nouveaux produits à apparence artisanale (ce qui peut aller jusqu'à la mise en spectacle de techniques de travail effectivement artisanales).

D'une façon générale, aux couches pré-capitalistes se substituent progressivement, d'un double mouvement, la production capitaliste (extension du rapport salarial en ce qui concerne le travail productif) et un tertiaire rationalisé, de plus en plus nécessaire, mais dépendant de cette production (extension du rapport salarial en ce qui concerne le travail « improductif », apparition de nouvelles couches de cadres et d'employés dans une nouvelle division du travail). Le développement industriel et urbain semble ainsi le facteur décisif de la **constitution d'une nouvelle répartition de la population active**. Il est d'ailleurs fondamental de noter que **la campagne se mue en ville productive et très rarement en ville gestionnaire tertiaire ; l'extension du tertiaire est plutôt due à l'émergence d'un nouveau tertiaire, lié à l'industrialisation et plus généralement au développement économique.**

### 3) NOUVEAUX SERVICES AUX ENTREPRISES

A l'industrialisation « tous azimuts » se substitue une accumulation intensive du capital sur ses propres bases de façon à augmenter la productivité sociale du travail.

Ainsi s'explique le recours accru à des services de gestion économique destinés à rationaliser la production et la réalisation de la plus-value, à des services de publicité, de marketing, de conseil. A une division du travail de plus en plus poussée au sein des firmes se superpose une division du travail interfirmes, dans une recherche de minimiser les faux frais de la production en les « collectivisant ». Une conséquence en est un clivage croissant entre cadres et employés dans cette nouvelle division du travail. La petite bourgeoisie agricole, marchande et industrielle décline au profit du groupe des cadres et des employés spécialisés dans les tâches de circulation et de valorisation du capital : achat, vente, gestion de la force de travail et des stocks, gestion financière. La localisation des activités de services aux entreprises semble conditionnée par la présence d'activités industrielles dont la partie tertiaire se détache et se localise dans les grandes villes.

Parallèlement, les nécessités croissantes de l'investissement induisent une croissance des activités financières, d'un double mouvement. D'une part, l'obsolescence technique (non physique) du capital technique induit un recours accru à l'endettement pour financer l'accumulation ; d'autre part, les ménages, pour maintenir leur pouvoir d'achat et accéder aux marchés de nouvelles catégories de biens (particulièrement biens durables : logement, automobile, électroménager), s'endettent de plus en plus. La contribution des services financiers dans le produit total tend ainsi à augmenter, ce qui a pour conséquence une **importance accrue prise par le capital financier**. Il en résulte une autonomie de plus en plus grande de celui-ci, et un pouvoir économique de plus en plus important qui se traduit par la prise de contrôle par le capital financier de grands groupes industriels.

Avec l'intensification de la concurrence et les difficultés croissantes de l'accumulation, croît le risque industriel. Ce qui, dans une large mesure, explique la croissance des prestations d'assurances pour les entreprises (sur le découvert en caisse, sur les transports, sur les stocks, etc.), dans le même temps que l'insécurité générale et des dispositions légales favorisent les débouchés pour d'autres assurances contractées par les particuliers (assurance-vie, assurance-automobile, etc.). De par l'action de l'Etat et du capital, dans une société de plus en plus « déstructurée symboliquement », le sujet économique devient un sujet de plus en plus assisté ; la demande de prise en charge est ainsi de plus en plus grande et crée des débouchés pour les assurances (et légitime certaines interventions de l'Etat).

### 4) NOUVEAUX SERVICES AUX PARTICULIERS

Le développement industriel induit la production de nouveaux services aux particuliers (nouveaux par opposition aux « anciens » qui sont : les services domestiques, la coiffure, etc.). Ainsi se branchent sur la production d'objets durables des services d'entretien et de réparation (laveries, garages, mécanique-auto, réparations diverses). Leur extension est liée à une diminution généralisée de la qualité (et de la durée de la vie) des objets et à une salarisation progressive de la population domestique (remplacement des services de la femme au foyer et des services des employés domestiques par des biens durables et/ou de nouveaux services de substitution et des services de réparation). La « mercantilisation » de services domestiques se généralise et est révélatrice de la quête perpétuelle de plus-value par le capital.

A cette génération déjà ancienne de services aux particuliers tendent à s'adjoindre des services d'un genre nouveau en liaison avec le développement de l'informatique et des télécommunications (terminaux à domicile et services de gestion du foyer, vidéo et télévision par câble au niveau du quartier, etc.).

En résumé, on peut situer les activités tertiaires en fonction de leur situation dans la production et la circulation des marchandises :

	Activités tertiaires du secondaire	encadrement, transports pour compte, etc.
Production capitaliste	Autonomisation de fractions de capital	gestion, conseil, étude, marketing, publicité, etc.
	Création de nouveaux services liée à la production d'objets matériels	services d'entretien, de réparation
	Création de nouveaux services aux particuliers organisés de façon capitaliste	blanchisseries, teintureries, coiffure, soins personnels, spectacles, etc.
Production traditionnelle	Anciens services aux particuliers (concurrents des nouveaux)	les mêmes
	Professions libérales	médecine privée, juristes, architectes, vétérinaires, etc.
Services publics	De régulation	production de valeurs d'usage collectives.
	Liés à la production	transports publics, télécommunications, etc.
Circulation des marchandises (capitaliste)	Autonomisation de fractions de capital	transports, stockages privés
	Créations de réseaux de vente	commerce capitaliste (gros et détail)
Circulation des marchandises (traditionnelle)	Réseaux de vente traditionnels	commerce traditionnel (détail essentiellement)
Circulation de l'argent	Organisés suivant un fonctionnement capitaliste	banques, assurances, entreprises de crédit-bail

NB : Le tableau ne prétend pas rendre compte de tous les liens entre production, circulation et activités tertiaires. Il vise à établir un premier « catalogue ordonné » de ces activités.

L'ensemble des activités tertiaires semble donc lié d'une façon ou d'une autre à l'expression des contradictions — et d'un mode de régulation de ces contradictions — du système économique et social global. Aux couches pré-capitalistes se substituent progressivement, d'un double mouvement, la production capitaliste et un tertiaire rationalisé, mais dépendant de cette production. Mais, dans le même temps, la prise en charge de certains services par l'Etat se fait de plus en plus nécessaire.

On comprend mieux alors en quoi la thèse qui pose a priori l'existence de « besoins tertiaires », donc d'un nécessaire développement des activités tertiaires pour répondre à ces besoins, est insuffisante, que ces « besoins » — s'ils existent — ne sauraient être que l'expression d'un mode de consommation de services ; lié et largement déterminé par le capital en tant que rapport social dominant, ce mode de consommation ne saurait être le moteur de l'évolution ; ses mutations sont bien plutôt l'expression d'un mode de croissance induit par la logique du capital. Ce qui incite à examiner le tertiaire comme produit (contradictoire) de la croissance, comme « nécessaire extériorité du capital à lui-même ». C'est d'ailleurs cette nécessaire extériorité qui est celle de l'autonomie relative des acteurs du système social non directement dépendants du capital, qui permet un renforcement de certaines structures (croissance du pouvoir bancaire, du pouvoir d'Etat, du rôle de certaines structures de distribution) (15). Il faut ainsi, à notre sens, se garder d'une explication trop « économiste » de l'extension du tertiaire. **Il faut plutôt considérer celui-ci comme l'expression des contradictions et d'un mode de régulation de ces contradictions, du système économique et social global.** Cette hypothèse générale, « toile de fond de notre analyse », comme on l'a fait remarquer, ne dispense pas d'une analyse plus détaillée des diverses activités tertiaires ; ce qui n'est pas sans difficulté puisque l'analyse du tertiaire en tant que « résidu » se situe au carrefour des domaines de la formation sociale où se manifeste une importante autonomie relative par rapport au capital, au confluent de théories qui restent encore largement à élaborer : théorie de l'Etat (et des services collectifs) ; théorie du rôle du capital marchand, du capital bancaire, etc.

Au total, l'extension des activités tertiaires recouvre à la fois :

- une expansion considérable des services collectifs, en général publics ou sous contrôle d'Etat : éducation, transports et télécommunications, santé, culture, sécurité sociale, etc.
- une rationalisation accrue des tâches liées à la division du travail qui « autonomise » les activités tertiaires dans l'industrie (le patron ne met plus la « main à la pâte » et s'entoure de différents gestionnaires et contrôleurs), d'autant plus que les tâches de gestion deviennent plus complexes ;
- l'autonomisation parallèle d'unités de production de services destinés à vendre aux entreprises certaines prestations autrefois effectuées à l'intérieur de celles-ci (gestion, conseil, marketing, études, nettoyage) ;
- la disparition d'activités traditionnelles et leur réorganisation, suivant le mode de fonctionnement capitaliste (disparition des petits artisans, transformations du commerce traditionnel, etc.) ;
- un rôle accru des organismes financiers (banques) et assurances parallèlement au développement de l'accumulation ;
- une validation sociale de nouveaux services aux particuliers.

---

(15) Voir sur ce sujet A. Caillé, « Le travail improductif comme écart du capital à soi-même », CAHIERS D'ECONOMIE POLITIQUE, n° 2, PUF.

## **B - L'inflation : régulation économique et expression des tensions sociales**

Analyser les liens entre développement des activités tertiaires et inflation nécessite de mieux définir cette dernière, et surtout d'en élucider les causes : la simple constatation d'une hausse des prix tertiaires ne saurait permettre d'en comprendre les déterminants. Comme on a relié le développement des activités tertiaires au développement de l'accumulation capitaliste, il paraît logique de relier l'inflation à ce même développement : son caractère chronique pendant la période de croissance de l'après-guerre et son accélération récente amènent à la considérer comme un phénomène **structurel**.

Pour ne s'attacher qu'aux manifestations les plus évidentes de ce qu'il est convenu d'appeler l'inflation, il est commode de définir cette dernière comme **une hausse différentielle et cumulative de tous les prix ou de la plupart d'entre eux**. Différentielle, puisqu'une hausse proportionnelle de tous les prix ne signifierait qu'une baisse de la valeur de la monnaie n'affectant pas a priori les rapports d'échange entre les autres marchandises. Cumulative, puisque compte tenu des interdépendances des échanges, la hausse de certains prix peut être répercutée sur les coûts et les prix des autres produits. De tous les prix ou de la plupart d'entre eux, puisque des mouvements de prix localisés et momentanés peuvent fort bien se produire, à la hausse ou à la baisse, sur des marchés particuliers, sans que l'on constate une tendance générale à la hausse des prix.

Depuis des décennies, les économistes se sont attachés à découvrir les causes de l'inflation. A. Nicolai (1), en 1962, en recensait déjà quarante-deux ! C'est dire comment, dans le cadre de la brève présentation qui va suivre, nous allons être amenés à simplifier les analyses qui en ont été faites ; mais notre souci n'est pas d'effectuer une analyse exhaustive des déterminants de l'inflation mais d'isoler ce qui est pertinent en fonction de l'objet qui nous intéresse dans cette étude, à savoir les liens entre tertiaire et inflation. A cet égard, une brève approche critique des théories « cliniques » contemporaines de l'inflation (2) conduit à envisager plutôt celle-ci comme un mode de régulation économique et comme une expression des tensions sociales induites par le développement capitaliste.

### **1. CRITIQUE DES THEORIES « CLINIQUES » DE L'INFLATION**

Les économistes ont souvent considéré l'inflation comme une maladie du système économique, comparable à un cancer (3) qui réclame pour le traiter un diagnostic clinique, une exploration fine des dysfonctions qui peuvent l'avoir produite. Quant à identifier le déterminant principal, les avis sont divers, comme le montrent certaines analyses récentes de l'inflation en France : il s'agit soit d'un excès d'investissement, soit d'un excès d'endettement des firmes, soit d'une hausse excessive des

(1) A. Nicolai, « L'inflation-régulation », REVUE ECONOMIQUE, 1962.

(2) On peut se reporter, pour plus de détails, à la récente étude du CEPREMAP sur l'inflation et au rapport « L'inflation en France : régulation économique et antagonismes sociaux » pour le « Brookings Project on the Politics and Sociology of Global Inflation », F. de Lavergne et C.-A. Michalet, Université de Paris X Nanterre, avril 1978, dont ce paragraphe est un résumé.

(3) Selon l'expression de M. V. Giscard d'Estaing, cf. « Les quatre inflations », in l'EXPANSION n° 70, janvier 1974.

salaires, soit d'une hausse excessive des revenus non salariaux, soit enfin de facteurs internationaux (4).

Selon A. Cotta (5), l'inflation doit être liée aux caractéristiques de la croissance française. Les principales variables explicatives de l'inflation sont des « variables de croissance ». Or, cette dernière a été produite par un accroissement accéléré de l'investissement. Ce dernier n'a pu être financé que par la hausse des prix qui permet de déplacer le partage des profits et des salaires à l'avantage des premiers et donc au détriment des seconds, dans un processus d'« épargne forcée », les salaires ne croissant qu'avec un temps de retard sur les profits. L'inflation traduirait alors « la résistance de la société française dans son ensemble à l'effort qui lui a été demandé » (6).

Si l'analyse a le mérite de suggérer l'existence d'un lien entre l'inflation et le partage d'un produit social en croissance, et donc de souligner le poids de l'autofinancement qui a été nécessaire pour soutenir l'accumulation jusqu'en 1973, elle n'explique guère en quoi cette croissance était nécessaire, a pu être imposée à la collectivité, et pourquoi l'accroissement du taux d'autofinancement a pu être recherché avec succès dans la hausse des prix. Faute d'une analyse de la hiérarchie des pouvoirs économiques dans la société française, elle ne permet pas d'élucider les liens entre l'inflation et les caractéristiques structurelles du développement.

— J. Denizet (7) propose une explication alternative qui paraît en fait complémentaire. Pour cet auteur, la cause principale de l'inflation est l'alourdissement considérable des frais financiers supportés par les entreprises, qui sont donc condamnées à augmenter le prix de leurs produits ou à réduire leurs investissements. Depuis 1965, les taux d'intérêt ont en effet connu une augmentation très forte, en partie conséquence des taux pratiqués aux Etats-Unis et sur le marché de l'eurodollar, puisque le régime des taux de change exige, pour la défense du franc, de maintenir des taux d'intérêt domestiques élevés. Il en est résulté un énorme accroissement de l'endettement des ménages et des entreprises qui n'est supportable que du fait de la continuation de taux d'inflation élevés, du fait que de nombreuses catégories sociales ont intérêt à l'inflation.

On voit donc apparaître l'idée que certaines couches sociales ont intérêt à l'inflation et que certaines entreprises sont condamnées à y recourir le plus largement possible. Mais les déterminants de la hausse des taux d'intérêt restent obscurs : leur hausse s'explique largement par des variables exogènes (internationales) et l'inflation qui elle-même alimente cette hausse.

— J-P Mockers (8) pense au contraire que l'essentiel de l'inflation provient de la hausse des revenus non salariaux. Le rôle des non-salariés expliquerait 50 % de la hausse des prix ; il s'agirait essentiellement de comportements inflationnistes des entrepreneurs, soit laxistes (manque d'attention aux coûts, à la productivité et à l'efficacité des dépenses), soit de répercussion automatique des coûts dans les prix, soit d'ententes, soit surtout de comportements de marché visant à augmenter de façon très forte les prix dans les secteurs déterminés où existe un excès de demande.

---

(4) Pour ne s'attacher qu'à quelques ouvrages récents présentant des théories « cliniques » de l'inflation française...

(5) A. Cotta, INFLATION ET CROISSANCE EN FRANCE DEPUIS 1962, PUF, 1974.

(6) A. Cotta, op. cit.

(7) J. Denizet, LA GRANDE INFLATION, PUF, 1977.

(8) J.-P. Mockers, L'INFLATION EN FRANCE (1945-1975), Cujas, 1976.

Un phénomène essentiel est alors mis en avant : l'imperfection des conditions de la concurrence. Mais d'où provient-elle... ?

— J. Marczewski (9), à l'opposé, attribue à une hausse des salaires plus rapide depuis 1959 que la hausse de la productivité la principale responsabilité dans la hausse des prix. Les salariés cherchent à accroître leur pouvoir d'achat en négociant des augmentations de salaire incluant à la fois les améliorations futures de productivité et les hausses escomptées des prix. Il en résulte une croissance généralisée des coûts affectant particulièrement les secteurs à faible productivité, dont les secteurs des industries de consommation, ce qui relance les revendications salariales. Les responsables des hausses de salaire sont les syndicats dont la stratégie « est pire qu'une absurdité économique. C'est une faute impardonnable contre les intérêts de la classe ouvrière » (10). Il faudrait donc limiter les hausses de salaires aux hausses de productivité, ce qui serait possible si on limitait par ailleurs la croissance des frais financiers des entreprises, des dépenses en services administratifs et collectifs et des prix agricoles.

L'inflation est donc une inflation par les coûts. Mais pourquoi la concurrence n'a-t-elle pas d'effet stabilisateur sur les prix, et partant sur les coûts ? L'analyse a le mérite de mettre la lutte pour le pouvoir d'achat au centre des tensions inflationnistes, mais ne la lie pas au mouvement général d'accumulation : le grand absent de l'analyse est le profit.

— Enfin, l'inflation serait en grande partie une inflation importée, venue d'ailleurs. Soit par les caractéristiques monétaires internationales, selon J. Denizet, soit de par l'intensification de la concurrence internationale qui ne stimulerait les gains de productivité que dans le secteur exposé à la concurrence étrangère et non dans l'ensemble de l'économie, selon J. Marczewski. Un ensemble de facteurs : hausse des prix du pétrole, inflation sur les biens importés, déficit de la balance des paiements des Etats-Unis, action des firmes multinationales, etc., viendrait ainsi intensifier le processus inflationniste. Mais, là encore, ces déterminants sont supposés comme donnés, et subis par l'économie française sans que celle-ci puisse mener une stratégie de réponse ou en tenir compte dans ses orientations...

Au total, ces différentes approches cliniques attribuent à un facteur particulier ou à un ensemble de facteurs interdépendants la responsabilité du mal : l'inflation. Il reste que l'évolution de ces facteurs est donnée a priori, comme une variable exogène au système économique, et on s'interdit par là d'en expliciter l'évolution... Une démarche plus complète paraît celle qui veut relier l'évolution de ces facteurs particuliers aux « lois » générales du développement du système capitaliste. Mais l'inflation n'est alors qu'une des caractéristiques de ce développement ; loin d'être un mal, elle apparaîtra plutôt comme un remède naturel aux tensions provoquées par la croissance, un mode de régulation économique.

## 2. L'INFLATION : UNE REGULATION ECONOMIQUE ?

### a) La régulation monopoliste

Pour les auteurs précédemment cités, les tensions inflationnistes apparaissent comme le résultat d'une course poursuite entre les groupes sociaux pour le partage d'un gâteau qui ne peut, semble-t-il, que grossir.

(9) J. Marczewski, « Inflation et chômage en France », *ECONOMICA*, 1977.

(10) J. Marczewski, « Valcre l'inflation et le chômage », *ECONOMICA*, 1978.

La persistance de l'inflation dans la récession de l'économie française depuis 1973 a permis de révéler l'existence de mécanismes inflationnistes également en période de crise, remettant ainsi en question le lien inflation-croissance. Inflation de croissance et inflation de crise renvoient ainsi à des mécanismes globaux, structurels de la régulation du système économique. Et cette régulation se serait profondément modifiée dans le mouvement d'accumulation de l'après-guerre ; d'essentiellement concurrentielle, elle serait devenue essentiellement monopoliste.

Par régulation monopoliste, il ne faut pas entendre seulement que, les monopoles devenant dominants dans le système économique, leur capacité à fixer les prix à un haut niveau en l'absence de concurrence deviendrait de plus en plus forte ; il s'agirait d'une tendance générale de tous les agents économiques à fixer leurs prix comme **s'ils étaient des monopoles**, c'est-à-dire indépendamment des conditions de la concurrence. Ce qui expliquerait la non-flexibilité des prix à la baisse, leur « rigidification » même en période de crise — donc de stagnation de la demande, de surproduction généralisée de marchandises —, contrairement aux mouvements de prix observés lors des crises du XIX<sup>e</sup> siècle et du début du siècle. La hausse généralisée des prix exprimerait ainsi la modification des conditions de la concurrence capitaliste, portant désormais plus sur les produits que sur les prix, et exprimerait également l'intensification des luttes sociales.

Selon l'équipe du CEPREMAP (11), la hausse structurelle des prix serait ainsi due à trois caractéristiques principales :

- une moindre flexibilité des salaires : le salaire nominal tendrait à garantir ex-ante une certaine progression liée aux gains de productivité et cette progression se diffuserait de secteur à secteur, d'où une uniformisation des hausses de salaires à l'échelle géographique, sectorielle et professionnelle, et une progression des salaires minima visant à garantir une progression du niveau de vie ;
- une fixation anticipée des profits : ceux-ci tendraient à être calculés ex ante en fonction du niveau « suffisant » de cash-flow nécessaire pour financer ces nouveaux investissements ;
- l'existence d'une contrainte monétaire : la généralisation du cours forcé de la monnaie (papier monnaie) et la réforme du système bancaire auraient permis d'accroître les capacités de création monétaire de l'appareil financier français.

L'inflation de crise ne ferait alors que révéler plus nettement des tensions structurelles qui prévalaient bien avant 1973. L'inflation de crise dépendrait de deux facteurs principaux (12) : une vitesse d'ajustement de l'emploi inférieure à ce que nécessiterait la contraction de la production (« Tout se passe comme si un cinquième seulement de l'ajustement de l'emploi rendu nécessaire par la chute de la production avait eu lieu au cours de l'année 1975 »), et une baisse des taux de profit moins que proportionnelle à la baisse de la production, caractéristique d'une rigidité à la baisse du taux de profit.

L'explication du passage d'une régulation concurrentielle à une régulation monopoliste des prix doit cependant être mise en liaison avec les caractéristiques structurelles du mode de production capitaliste ; dans le cas contraire, on se contenterait là encore d'une simple constatation du passage d'un mode de régulation à un autre sans en esquisser la logique.

(11) APPROCHES DE L'INFLATION, L'EXEMPLE FRANÇAIS, CEPREMAP, 1977.

(12) Selon R. Boyer, J. Mistral, L'inflation 1968-1975 », STATISTIQUES ET ETUDES FINANCIERES, 1976, n° 24.

## **b) Quelques hypothèses concernant l'inflation comme régulation économique**

C'est aux caractéristiques structurelles du mode de production capitaliste qu'il est nécessaire de relier l'inflation ; on s'appuiera à cet égard sur la terminologie codifiée par Ch. Bettelheim dans « Calcul économique et formes de propriété » (13). L'économie capitaliste se caractérise par trois caractères : d'abord économie d'échanges marchands, elle est aussi une économie où une classe sociale particulière détient non seulement la possession des moyens de production, c'est-à-dire la capacité de mettre en œuvre les forces productives et de reproduire les conditions matérielles des processus productifs, mais encore la propriété des moyens de production, c'est-à-dire la capacité de transformer les procès de travail et de disposer du produit (action sur la structure des procès de production).

L'échange marchand implique d'abord l'existence de la monnaie. Celle-ci, loin d'être la cause essentielle de l'inflation, n'est qu'une « cause permissive » (14). Les deux autres caractéristiques de l'économie capitaliste, mises en relief avec la première et entre elles, expliquent les « causes structurelles » de l'inflation.

1) La monnaie est une « **cause permissive** » de l'inflation, ce qui ne signifie pas que l'inflation soit le résultat d'une croissance de la masse monétaire plus rapide que celle du produit. Lorsqu'on écrit «  $M = k Y$  », c'est-à-dire la proportionnalité, par l'intermédiaire de la vitesse de circulation de la monnaie, entre masse monétaire et produit, on établit une simple relation de corrélation et non de causalité :  $k$  apparaît comme un résidu nécessaire pour comparer deux agrégats dont les déterminants ne sont pas explicités par ailleurs.

L'échange marchand est la circulation de valeurs d'usage sanctionnée par une circulation monétaire. Les producteurs individuels tentent de valider socialement leurs produits en les échangeant contre d'autres par l'intermédiaire de la monnaie. Celle-ci n'est, au début du capitalisme, qu'une simple marchandise comme les autres, marchandise nécessaire à l'échange.

Il existe cependant une « autonomie relative » de la monnaie, dans la mesure où les conditions de sa **validation sociale** sont dépendants de mécanismes extérieurs à l'échange. Toute création monétaire ne correspond pas à une création de marchandises immédiate. Pour Marx, « le crédit, par exemple, a pour effet de valider immédiatement un pouvoir d'achat sans contrepartie en termes de biens produits. Comme l'on retire constamment au marché des éléments du capital productif que l'on remplace par un simple équivalent en argent, la demande globale augmente sans fournir aucun élément d'apport. On assiste en conséquence à la hausse des prix pour les moyens de subsistance aussi bien que pour les matières de production... Pour que le marché puisse tout absorber, les marchandises modifient leurs prix courants ; elles les diminuent si la masse des valeurs d'usage est trop grande, elles les augmentent si cette masse est trop petite » (14 bis).

C'est donc sa fonction de moyen de paiement qui confère à la monnaie son « autonomie » relative et qui fait d'elle une condition permissive de l'inflation. Cette dernière est la sanction de l'indépendance de la

(13) Les développements de ce paragraphe doivent beaucoup aux analyses d'A. Lipietz, dans APPROCHES DE L'INFLATION ; L'EXEMPLE FRANÇAIS, CEPREMAP, op. cit., tome I, qui reprend en particulier la terminologie de Ch. Bettelheim.

(14) Cf. S. de Brunhoff, J. Cartelier, « UNE ANALYSE MARXISTE DE L'INFLATION », Lyon, Chronique Sociale de France, n° 4, 1974.

(14 bis) K. Marx, LE CAPITAL, livre II, tome I.

formation des plans d'échange des facteurs de production et des décisions de production (15) : les entreprises anticipent la demande et ouvrent un crédit sous forme de droits nominaux sur leur production qui sont distribués aux facteurs de production. Et « il se peut que le reflux de profits bruts soit insuffisant pour soutenir le rythme de la formation de capital requis par la concurrence ». Il s'ensuit, par le biais de faillites, de concentrations et fusions, une « dévalorisation » du capital à moins que les entreprises ne recourent massivement à l'endettement.

L'autonomie relative de la monnaie augmente encore de par l'existence de formes de collecte et de redistribution du financement par les banques. Lorsque les entreprises font appel exagérément à l'emprunt pour investir, elles refusent de laisser sanctionner un gaspillage de ressources, et donc de disparaître. La création monétaire des institutions de crédit s'analyse ainsi comme une création accrue de traites sur le futur sans contrepartie immédiate. La Banque Centrale par ailleurs, garantissant par le biais du cours fixé de la monnaie un pouvoir d'achat généralisé sur l'ensemble des biens aux détenteurs d'avoirs monétaires, sans pouvoir le contrôler complètement, tend à déconnecter la structure des prix courants de celle des prix de marchés, et ainsi à remettre dans le temps la sanction des mauvaises allocations du travail social. Les mécanismes de création de la monnaie expliquent ainsi la possibilité de l'inflation : cette dernière sert à remettre dans le temps les « crises » pouvant naître de la non-conformité des profits effectifs aux profits anticipés liés aux ressources immobilisées dans la production.

**2) Les « causes structurelles »** de l'inflation sont, dans l'économie capitaliste, à rechercher dans les antagonismes qui naissent de la possession et de la propriété des moyens de production par une classe particulière, entre cette classe particulière et les salariés, d'une part, et à l'intérieur de cette classe particulière d'autre part.

**a.** Il s'agit d'une part de l'appropriation du produit net. La lutte entre les capitalistes et les salariés se déroule en partie sur le terrain économique autour du partage salaires-profits. Il en résulte d'abord une « spirale des salaires et des prix », qui, comme le fait remarquer A. Lipietz, est plutôt une « spirale des salaires et des profits » : ce que précise M. Aglietta (16) en montrant comment la lutte pour le partage du produit net se traduit par un effet-cliquet générateur d'une course-poursuite des salaires et des profits nominaux. Selon M. Aglietta, le salaire nominal serait doublement déterminé :

— directement comme le résultat du partage de la valeur ajoutée nette entre salaire et surplus, selon le taux de surplus, lui-même indifférent au niveau nominal des salaires et des profits, et ne dépendant que du rapport de forces qui détermine le temps de travail productif exigé des salariés et la part de ce travail qui leur est socialement réalloué ;

— comme moyen de paiement des éléments marchandises entrant dans la norme de consommation des travailleurs. Il doit donc être supérieur ou égal au prix du « panier de la ménagère ».

A ce titre, le salaire nominal ne peut ainsi « trop » baisser sans compromettre l'écoulement des marchandises constitutives du « panier de la ménagère ».

Cette vision du modèle d'accumulation permet d'échapper à une analyse trop simple de l'inflation dite « salariale » selon laquelle la répercussion

(15) Cf. Aglietta, « Monnaie et Inflation », ECONOMIE ET STATISTIQUE, avril 1976.

(16) A. Aglietta, REGULATION ET CRISES DU CAPITALISME : L'EXPERIENCE DES ETATS-UNIS, Calmann-Levy, 1976.

des hausses de salaires dans les prix serait à l'origine de l'inflation. C'est en réalité le modèle de l'accumulation capitaliste qui, par la « nécessité » de préserver le taux de surplus, conduit à une baisse du pouvoir d'achat de la monnaie.

Cet « effet-cliquet » est également à la base de la thèse de l'inflation-régulation, défendue par A. Nicolai (17). Selon ce dernier, « l'inflation agit comme une régulation. Elle impose aux groupes cette limite globale qu'est l'accroissement du produit. Elle impose aux entrepreneurs cette limite particulière minimale qu'est le renouvellement de la force de travail, c'est-à-dire le plus haut niveau antérieurement atteint par la consommation salariale. Elle impose aux salariés cette limite particulière qu'est le taux de profit requis ». Ainsi est invoqué le rôle régulateur des dilatations et contractions du profit : la dilatation sert à accroître l'investissement, la contraction à éponger l'offre supplémentaire de profits issus de l'investissement antérieur réalisé en gonflant le pouvoir d'achat des salariés.

« L'inflation de productivité » défendue par S-C Kolm (18) accroît les tensions dans certaines branches. En effet, les branches les plus favorisées sur le plan de la productivité ont tendance à répercuter plus facilement que d'autres, les gains de productivité en hausses de salaires. Il en résulte une modification de la norme de consommation des travailleurs qui devient valable pour toutes les branches, et conduit dans les branches moins favorisées à des hausses de prix nécessaires pour maintenir le taux de profit.

**b.** Il s'agit, par ailleurs, de l'appropriation du produit brut. Le système capitaliste est un système concurrentiel, ce qui ne signifie pas que cette concurrence s'effectue par les prix. C'est une concurrence pour le profit, lequel est obtenu par l'accumulation du capital. Un industriel qui n'investit plus se voit rapidement éliminé, parce que la concurrence implique une quête de plus-value relative qui passe par une incorporation de progrès technique dans de nouveaux investissements. C'est pourquoi les conditions de financement des investissements sont essentielles dans les mécanismes de l'accumulation : la concurrence pour l'investissement se mue en concurrence pour le financement dès lors que les rentrées de profits bruts sont insuffisantes pour compenser les avances effectuées par le capitaliste et dégager un taux de profit suffisant pour investir à nouveau. Lorsque l'autofinancement devient insuffisant ou même inexistant, c'est par un recours généralisé au crédit que se réaliseront les nouveaux investissements, à condition que celui-ci soit possible, ce qui renvoie aux « causes permissives » invoquées plus haut.

Si la valeur monétaire des équipements à réaliser croît plus vite que le cash-flow destiné à les financer, le recours au crédit se généralise et le système bancaire devient le pivot de l'accumulation. Selon Aglietta (19), la détérioration des fonds de roulement dans un contexte de pénurie financière se traduit par un rationnement de crédit : les banques recherchent des opérations génératrices de gains nominaux rapides ; par ailleurs, la situation financière des entreprises se détériorant, elles tentent de compenser l'augmentation du risque en pratiquant des taux élevés et en prêtant à court terme plutôt qu'à long terme, ce qui a pour effet d'augmenter les difficultés des entreprises. Ce processus cumulatif conduit à des structures de bilan de plus en plus instables (mises en

---

(17) A. Nicolai, « L'inflation-régulation », op. cit.

(18) In REVUE ECONOMIQUE, novembre 1970.

(19) M. Aglietta, REGULATION ET CRISES DU CAPITALISME : L'EXPERIENCE DES ETATS-UNIS, op. cit.

évidence par H. Bertrand (20) dans le cas de la France), à une montée des taux de découvert en caisse, à une impossibilité de trouver des ressources financières pour les services collectifs pourtant producteurs d'effets externes favorables à la production. On aboutit, selon Aglietta, à une priorité donnée par les entreprises à la lutte contre la détérioration des ratios de liquidité et à des placements spéculatifs dans des valeurs-refuge tels les stocks.

« L'instabilité se développe lorsque le crédit à court terme nécessaire au financement de la demande anticipée pour le stock se met à dépasser cumulativement le rythme d'accroissement des recettes courantes provenant de la conversion du stock antérieurement constitué en demande de flux » (Aglietta) ; d'où un renchérissement du crédit à court terme qui favorise les comportements spéculatifs dépendant de l'inflation, et engendrant celle-ci. La détérioration générale se traduit en outre par un frein à la consommation des ménages (montée des taux d'épargne) dans un climat d'insécurité. Malgré le recours au crédit, les conditions de la traduction de l'excès d'investissement en crise de surproduction générale sont de plus en plus réunies, le recours au crédit est en effet limité :

— par le comportement des banques elle-mêmes ; devant l'augmentation des risques des créances incouvrables, le rationnement sélectif du crédit qu'elles pratiquent devient de plus en plus effectif ;

— par la capacité des banques de se procurer des liquidités, qui est limitée, en particulier par l'intervention de la Banque Centrale, et en fonction de l'épargne disponible des ménages.

Les deux processus : luttes inter-capitalistes et luttes entre capitalistes et salariés se conjuguent pour expliquer en outre le comportement de rétention de main-d'œuvre, évoqué par R. Boyer et J. Mistral dans leur analyse de la crise. Les capitalistes ne sont pas en effet en état de licenciement du personnel dans tous les secteurs selon l'état de la conjoncture, puisque la lutte des classes a également pour terrain le maintien de l'emploi ; par ailleurs, la difficulté de trouver une main-d'œuvre qualifiée, jointe à un comportement d'attente d'une reprise éventuelle au cours de la crise, peut dissuader les employeurs de procéder à des licenciements généralisés.

En cas de rétention de main-d'œuvre, le coût salarial par unité produite tend à être plus fort que celui que permettrait la productivité. On aboutit ainsi à une amplification des tensions inflationnistes décrites précédemment. L'inflation serait ainsi liée à un maintien des comportements de valorisation du capital accumulé au cœur même de la crise ; en effet, en cas d'ajustement très rapide de l'emploi, la chute initiale de la demande est accélérée et se pose le problème de la réaffectation des travailleurs aux emplois liés aux nouvelles conditions du marché (la difficulté de reclassement des travailleurs peut ainsi agir comme un frein à l'augmentation des capacités de production), mais en cas d'ajustement bloqué, la productivité apparente a tendance à baisser, ce qui a pour effet de diminuer la rentabilité des entreprises.

La considération des caractéristiques structurelles de la société capitaliste permet ainsi de mieux situer les processus de régulation monopoliste comme double aboutissement de la lutte pour le pouvoir d'achat des salariés et de la concurrence inter-capitaliste par l'investissement. Elle renvoie ainsi à l'intensification de ces deux formes de lutte au cours du développement de l'accumulation.

(20) H. Bertrand « Quelques réflexions sur l'évolution économique en France et à l'étranger de 1950 à 1974 », STATISTIQUES ET ETUDES FINANCIERES, n° 25, 1976.

Mais cette approche doit à notre sens être dépassée pour au moins trois raisons :

— d'une part, la formation sociale, même dominée par le mode de production capitaliste, est encore partiellement soumise à d'autres logiques : le développement capitaliste ne se fait pas sans résistances des couches sociales plus ou moins condamnées à disparaître dans le mouvement de l'accumulation ; par ailleurs il nécessite des reconversions, des concentrations multiples difficilement spontanées ;

— ensuite, le développement capitaliste est lui-même contradictoire puisque le capital a de plus en plus besoin de l'Etat pour réguler les tensions sociales qu'il induit ;

— enfin, la considération des caractères structurels des sociétés capitalistes ne saurait dispenser d'une analyse des différences entre les sociétés capitalistes, puisque les conditions de l'accumulation, les déterminants des luttes sociales, et en particulier l'intensité des tensions inflationnistes ne sont pas identiques dans tous les pays.

Les déterminants de l'inflation, dans la mesure où celle-ci est liée aux luttes entre les groupes sociaux dans la société capitaliste, ne sont ainsi pas purement économiques, mais également socio-politiques. D'où l'idée de compléter les analyses précédentes en posant l'inflation comme expression économique de tensions sociales structurelles qui concernent la société dans son ensemble.

### 3. L'INFLATION, EXPRESSION DES TENSIONS SOCIALES

#### a) L'émergence des tensions sociales

En France comme dans la plupart des pays occidentaux, l'après-guerre a été, du moins jusqu'en 1973, une période de croissance continue de la production. De 1949 à 1969, le taux de croissance annuel de la production intérieure brute a été de 5,0 %, contre une moyenne de 2,6 % entre 1929 et 1969 et 1,8 % de 1896 à 1913. Le moteur de cette croissance a été l'industrialisation intensive du territoire, d'abord en liaison avec les efforts de reconstruction de l'appareil productif laissé à l'abandon pendant la guerre, ensuite avec l'ouverture progressive aux marchés extérieurs, concomitante de la constitution d'un important marché intérieur. La société française est ainsi rapidement devenue une société industrielle « de consommation », et cette rapidité même explique qu'elle ait hérité, plus intensément que d'autres, à la fois des avantages et des difficultés inhérentes à ce type de développement.

L'industrialisation exige en effet la mise en place d'une organisation sociale — et particulièrement d'une organisation du travail — susceptible de la soutenir et de s'y adapter ; elle exige la disponibilité d'un capital financier capable d'assurer un rythme intensif d'investissement, elle implique un capital collectif d'infrastructures (énergie, information, équipements collectifs, etc.) d'accompagnement de la croissance. En d'autres termes, c'est l'ensemble de la société qui doit subir une évolution dynamique en liaison avec la production et l'écoulement des marchandises au stade de la consommation de masse. Or, cette évolution se fait rarement de façon spontanée, puisque la croissance implique des reconversions multiples (exode rural, par exemple), des changements de l'organisation sociale, des modifications des attitudes socio-culturelles par rapport à l'occupation de l'espace et du temps.

Il serait ainsi faux d'assimiler la régulation des tensions issues de la croissance aux seules nécessités économiques d'assurer un ajustement

de l'offre et de la demande sur les marchés ordinaires, intérieurs ou extérieurs. Les traditions historiques, les valeurs socio-culturelles, les structures socio-politiques de la collectivité ne prennent pas instantanément des formes compatibles avec l'organisation de la production. Il en résulte un ensemble de tensions sociales qui sont beaucoup plus larges que les seules difficultés économiques de l'appareil de production. Et si la régulation de ces tensions sociales s'exprime souvent par l'intermédiaire de changements politiques, culturels, institutionnels, elle peut également se traduire dans la sphère économique.

Si bien que l'inflation n'est peut-être que le résultat dans la sphère économique de tensions sociales liées à l'évolution sociale globale ; plus précisément, elle peut être une expression — parmi d'autres — de la lutte qui oppose les groupes sociaux pour la maîtrise du développement ; plus large que la lutte pour le maintien ou la progression du pouvoir d'achat, cette lutte concerne l'ensemble des modèles socio-culturels (qui déterminent d'ailleurs partiellement le comportement des producteurs et des consommateurs, et donc les conditions de réalisation des marchandises), des modèles d'organisation du travail et des institutions (qui déterminent partiellement l'évolution des coûts de production, des coûts financiers, de la fiscalité). Assimiler l'inflation à la résultante d'une lutte pour le seul pouvoir d'achat reviendrait à imaginer qu'elle est le résultat spécifique d'une lutte spécifique de nature purement économique, et reviendrait à réduire le comportement stratégique des individus et des groupes à un comportement purement économique. Comme ni les individus, ni les groupes n'ont pour seul objectif de lutte leur pouvoir d'achat, mais tentent de faire prévaloir un ensemble de revendications (21) concernant l'organisation économique, politique et sociale, il est naturel d'imaginer que la hausse des prix, en particulier, traduit cet ensemble de revendications plutôt qu'une revendication particulière.

## **b) La matrice sociale de l'inflation structurelle**

La société française est soumise à des tensions issues du mouvement de l'accumulation du capital et que l'on a décrit plus haut. Mais ces tensions émergent avec une acuité considérable en raison de trois caractéristiques spécifiques : une « canalisation » des luttes autour du partage salaires-profits ; une résistance de certains groupes sociaux à l'industrialisation ; enfin, une persistance des inégalités sociales.

### **1) LA POLARISATION DES CONFLITS SUR LE PARTAGE « SALAIRES-PROFITS »**

L'industrialisation française de l'après-guerre s'est faite, sous l'égide de l'Etat, selon les modèles tayloriens. Il fallait « rattraper le temps perdu », mettre en place rapidement l'appareil productif nécessaire pour assurer à la France le rang de puissance industrielle et, à ses habitants, un haut niveau de vie. La pénurie de travailleurs qualifiés, l'abondance de non-qualifiés se joignaient à ces impératifs largement admis par l'ensemble de la société pour accepter la mise en place d'une infrastructure lourde fondée sur des grandes unités de production, sur la concentration des outils, et sur le découpage taylorien en tâches d'exécution simples et spécialisées permettant un apprentissage accéléré. Le modèle taylorien, adapté par Henri Fayol, s'est donc imposé comme nécessaire après

(21) Par exemple, les syndicats s'intéressent aux conditions de travail, les associations de consommateurs à la qualité des produits, ce qui a des répercussions économiques évidentes.

que ce dernier ait montré la compatibilité de la division du travail avec une organisation hiérarchique du travail et avec centralisation des fonctions de direction. Le patronat français s'est ainsi associé à l'œuvre de reconstruction d'autant plus facilement que ses formes ne remettaient pas en cause son pouvoir. Le stade de la consommation de masse a ainsi été atteint grâce à une transposition pure et simple du modèle américain d'entreprise.

La croissance française s'est donc effectuée essentiellement dans un mouvement d'accumulation soutenu. La substitution du capital au travail a entraîné une polarisation des tâches entre tâches intellectuelles et tâches manuelles, travail de direction et travail d'exécution, et a favorisé la reconstitution d'une « conscience de classe » ouvrière. Les rémunérations attachées aux tâches d'exécution étant faibles, l'essentiel des revendications syndicales s'est cristallisé autour des luttes pour le pouvoir d'achat (22). Il est symptomatique d'ailleurs que la crise de 1968 se soit traduite, au plan économique, essentiellement par une augmentation massive des salaires (accords de Grenelle), d'ailleurs en grande partie compensée l'année suivante, en termes réels, par une inflation accrue.

La cristallisation des luttes autour du pouvoir d'achat est due à l'attitude et du patronat et des syndicats. Le patronat français s'est dans l'ensemble opposé aux tentatives d'intéressement des travailleurs par la participation (23) et a contribué à « enterrer » la réforme de l'entreprise mise à l'étude en 1973-1974. Les syndicats, de leur côté, sont restés très méfiants à l'égard de ces tentatives, percevant en cette « cogestion » une sorte de piège pour les faire participer à la gestion des entreprises et les détourner de la lutte pour l'augmentation du pouvoir d'achat. Comme ils sont restés très méfiants à l'égard des commissions inter-professionnelles chargées de la préparation des plans, compte tenu de leurs références idéologiques et politiques, les deux plus grandes centrales syndicales, la CGT et la CFDT n'envisagent de participation des travailleurs à la gestion des entreprises que dans le cadre de structures économiques différentes.

Si l'organisation du travail hiérarchisée, peu participative, sans partage des responsabilités, est génératrice de tensions qui s'expriment en revendications salariales, elle peut également induire, par désir de compensation, d'autres conduites inflationnistes. En particulier, on peut émettre l'hypothèse — qui serait à vérifier à l'aide d'enquêtes et d'études plus précises — que l'insatisfaction engendrée par une organisation du travail aliénante engendre des conduites de consommation spécifique (consommation de biens de luxe, usage particulier de l'automobile, endettement, etc.). L'organisation du travail serait ainsi génératrice non seulement de tensions inflationnistes par les coûts, mais aussi par la demande.

## 2) LA RESISTANCE A L'INDUSTRIALISATION

Par les reconversions, les restructurations qu'elle suscite, la croissance rapide de la production industrielle a conduit à un mouvement de concentration qui ne s'est pas fait sans résistances des travailleurs, du petit patronat et des couches sociales liées aux formes traditionnelles d'organisation de la production.

(22) En France, les employés sont en moyenne mieux payés que les ouvriers. En RFA, c'est l'inverse.  
(23) Michel Debré : « La participation aux bénéfices a été tuée par une inflation continue... les lignes directives de l'économie ont été contradictoires avec la notion même de participation. Car il n'y a de progrès social que dans la mesure où les fondements de l'économie sont sains », LE NOUVEL ECONOMISTE, 29 août 1977, n° 95.

En premier lieu, la restructuration de l'industrie n'a pas été facile. Comme le souligne B. Guibert, « l'importance relative des petits et moyens établissements marque la spécificité du processus historique d'industrialisation des différents pays » (24). L'industrie française apparaît beaucoup moins concentrée qu'aux Etats-Unis ; d'une façon générale, les « vieux établissements » mettent plus de temps à fermer que les « jeunes » à se développer en France ; et avant de fermer, les établissements perdent plus de la moitié de leurs effectifs. Il apparaît ainsi que si la taille moyenne des établissements (mesurée en nombre de salariés) a augmenté entre 1962 et 1970, la concentration ne s'est pas faite sans résistance ; en particulier, les entrepreneurs individuels ont employé toutes les ressources qui étaient à leur disposition pour ne pas disparaître, et les syndicats, soucieux des difficultés de reclassement de la main-d'œuvre, ont également tenté de freiner le mouvement. Les établissements à faible productivité n'ont donc disparu que lentement au profit des établissements à forte productivité en liaison avec une mécanisation et une spécialisation plus importantes ; ce qui n'a pas été sans engendrer de puissants mouvements de grève et un absentéisme croissant.

En second lieu, certaines catégories sociales liées aux formes d'organisation traditionnelles de la production et de la distribution ont cherché à s'opposer ou à profiter de la croissance industrielle, et à maintenir en conséquence leur pouvoir d'achat. Si l'exode rural a été rapide en France entre 1966 et 1975, la France reste encore un pays très agricole. Les agriculteurs français ont progressivement reconquis, au cours de la période 1955-1977, le « grand pouvoir économique » qu'ils avaient perdu dans l'immédiate après-guerre ; cette remontée est due au soutien des prix par l'Etat, ensuite au renforcement de cette action par les mécanismes de prix communautaires de la CEE, enfin, à l'occasion de baisses de la production de viande, de vin et de légumes (25). Les agriculteurs français ont en effet ressenti en permanence le sentiment d'être des « laissés pour compte » de la croissance, sentiment d'autant plus exacerbé que l'exode rural rapide les incitait à resserrer leurs rangs. Ils se sont organisés syndicalement ; la FNSEA, le plus puissant des syndicats agricoles, a marchandé son appui aux gouvernements de la V<sup>e</sup> République contre l'action de ceux-ci en leur faveur dans les négociations européennes. Mais les agriculteurs n'ont pas été les seuls à tenter de conserver leur pouvoir économique : certains producteurs de services traditionnels ont également refusé de disparaître ou de perdre de l'importance, ce qui revêt un intérêt particulier pour l'étude des liens entre activités tertiaires et inflation : petits commerçants, prestataires de services traditionnels, ont cherché, malgré une faible productivité, à maintenir une certaine progression de leur pouvoir d'achat. Leur importance numérique, politique, et leur organisation syndicale ou professionnelle expliquent qu'ils aient pu avec succès s'opposer au changement, et mener des stratégies inflationnistes sans détrimment : un des objets de cette étude sera d'en expliciter les modalités.

### 3) LA PERSISTANCE DES INEGALITES SOCIALES

Dressant le tableau d'une France en passe de devenir une société industrielle mais comme hésitant à s'y engager, B. Guibert, dans « La mutation industrielle de la France » constate que le mouvement de concentration de l'industrie française des années 60 n'a pas modifié les inégalités de salaires entre les activités, ni les inégalités entre catégories sociales,

(24) « La Mutation Industrielle de la France du Traité de Rome à la crise pétrolière », LES COLLECTIONS DE L'INSEE, E 31-32, 1975.

(25) Cf. J.-P. Mockers, L'INFLATION EN FRANCE, op. cit. Les prix agricoles étaient, avant le marché commun agricole, les plus bas d'Europe. L'ouverture des frontières les a poussés vers le haut.

et attribue les médiocres progrès de la compétitivité internationale de la France à une explication extra-économique : « l'effet des inégalités de la société dans son ensemble, et non de causes qui pourraient être localisées dans les entreprises seules » (26). Les inégalités sociales persistantes sont un puissant ressort des tensions inflationnistes permanentes inhérentes à la société française. Ce sont des inégalités de revenus et de patrimoines qui se traduisent par une inégalité générale des conditions de vie.

● L'inégalité est d'abord une inégalité des revenus. Elle se marque, dans l'industrie, par le maintien de profondes disparités de salaires. Si la progression des salaires, de 1962 à 1969, a été en francs courants de 70 %, soit 8 % par an, on constate :

— une remarquable homogénéité de cette progression dans toutes les branches de l'économie,

— un très léger resserrement de l'écart qui sépare les salaires masculins et féminins,

— une même dispersion des salaires en début et en fin de période. Les salaires d'ouvriers moyens représentent 90 % de ceux des employés et le quart de celui des cadres supérieurs.

Même chez les ouvriers, les écarts de salaire entre secteurs, régions et qualifications sont très importants. D'après une enquête de 1972 (27), « chaque secteur d'activité possède une hiérarchie régionale des salaires qui lui est propre, chaque région une hiérarchie sectorielle des salaires différente de la plupart des autres ». En outre, la dispersion des salaires est croissante avec le niveau hiérarchique à l'intérieur des catégories de salariés ; et l'ancienneté dans l'entreprise ne réduit pas les disparités de gains horaires moyens. L'inégalité des salaires est donc particulièrement liée à la position hiérarchique dans l'entreprise : il en résulte une forte corrélation entre recherche d'un revenu supérieur et amélioration du statut social : la recherche de ce dernier passe donc souvent par une revendication salariale... En outre, la position sociale des ouvriers est en France, contrairement à ce qui est observé en RFA ou aux Etats-Unis, moins bonne que celle des employés : la pénibilité des tâches n'est pas compensée par un gain supérieur.

La disparité des conditions sociales se marque en outre par de faibles possibilités d'ascension sociale dans les entreprises. Les changements de catégories socio-professionnelles sont rares dans les professions défavorisées : entre 1965 et 1970, 79,5 % des ouvriers spécialisés, 70 % des manœuvres, 83,7 % des ouvriers qualifiés, 85,4 % des employés, 89,6 % des techniciens sont restés dans leur catégorie ; cette proportion est de 85,4 % pour les cadres administratifs moyens et de 92,7 % pour les cadres administratifs supérieurs (28). La mobilité sociale est donc faible, ce qui donne peu d'espoir d'ascension sociale et conduit à rechercher une amélioration de sa situation dans l'accès à une consommation supérieure d'ailleurs peu probable. Il en résulte une recherche de compensation par la restructuration du panier de biens achetés plutôt que par sa croissance plafonnée à celle du montant des salaires et celle qui lui est liée, de la capacité d'endettement, inflexion dont on a déjà dit qu'elle conduisait à des conduites de consommation ostentatoire ou à la recherche d'« ersatz » de biens témoins de fort statut social et de prestations de services individualisées.

(26) B. Guilbert, y voit une des raisons selon lesquelles l'industrie reproduirait dans son évolution interne la tertiarisation de la société française : particulièrement « bureaucrate » elle serait ainsi peu compétitive malgré une forte productivité grâce au recours à une main-d'œuvre « infériorisée » (déqualifiée et/ou étrangère) et donc faiblement rémunérée.

(27) Cf. LES COLLECTIONS DE L'INSEE, D 33-34. Cf. M. Gaspard in STATISTIQUES ET ETUDES FINANCIERES, n° 41, 1977.

(28) Les proportions sont comparables pour les femmes quoique légèrement plus faibles.

- Cette inégalité de revenus est doublée et même renforcée par une inégalité des patrimoines.

Les travaux d'A. Babeau et D. Strauss-Kahn (29) montrent en effet une corrélation entre inégalités de revenus et de patrimoine et permettent d'établir que la distribution des patrimoines des ménages est encore plus inégalitaire que celle des revenus.

Entre les catégories socio-professionnelles, on constate une forte inégalité des patrimoines : le patrimoine moyen d'un ouvrier est évalué à 66 900 F contre celui des industriels et gros commerçants à 788 700 F et celui des cadres supérieurs à 291 100 F. Et les auteurs constatent que, quelle que soit leur tendance politique, les électeurs sont favorables à la création d'un impôt sur le capital et s'il était institué, plus de la moitié estime qu'il devrait frapper les patrimoines supérieurs à 500 000 F. L'inégalité des patrimoines semble aussi fortement ressentie en France, non comme le signe d'une inégalité naturelle et acceptée des conditions, mais comme trop importante pour ne pas exiger sa correction, par des voies fiscales en particulier.

- L'inégalité des revenus et des patrimoines s'exprime par une inégalité générale des conditions sociales qui la débordent puisqu'elle en est à la fois la conséquence et la cause. En d'autres termes, il y a une dynamique de l'inégalité.

Comme l'ont montré les travaux de P. Bourdieu et A. Passeron, de C. Baudelot et A. Estabiet, l'inégalité des revenus est concomitante d'une inégalité devant l'accès à la culture dominante, qui se manifeste par une réussite inégale dans le système d'éducation et vise à orienter les enfants des classes défavorisées vers le même métier que leurs parents — ou au moins vers une catégorie socio-professionnelle comparable —. On constate, par exemple, que l'âge de fin d'études est d'autant plus élevé que la catégorie socio-professionnelle du père est socialement valorisante (30). Le système scolaire, très compartimenté, permet en outre une éducation différenciée des enfants, et les enfants des catégories sociales supérieures sont regroupés dans les institutions ad hoc à accès payant ou dans les meilleurs établissements publics. La quasi-inexistence d'un système de bourses au niveau de l'enseignement secondaire facilite ce processus.

L'inégalité des revenus engendre une compartimentation sociale spatiale en liaison avec la structure différentielle des loyers et du prix des sols. Dans les grandes villes, en particulier, les travailleurs des couches défavorisées sont souvent obligés de se loger à la périphérie des villes (ce qui augmente le temps de trajet « domicile-lieu du travail ») ou de se regrouper dans des cités HLM (voire des cités de transit pour les immigrés). La structuration de l'habitat recoupe ainsi l'inégalité des revenus, ce qui n'est pas sans effet sur la prise de conscience collective de l'inégalité. La présence de quartiers réservés aux couches favorisées facilite l'implantation de commerces de luxe écoulant des produits chers à forte composante de statut social, et la cherté des produits devient en elle-même un moyen de se différencier ; elle est ressentie positivement par les couches aisées de la population qui ont donc ainsi le sentiment d'appartenir à une « élite ». Le prix de la marchandise signifie alors cardinalement l'inégalité et la rareté qui peuvent être vécues positivement par les couches à hauts revenus, négativement par les couches à bas revenus. Il s'institue ainsi dans toute la société un système de

(29) A. Babeau et D. Strauss-Kahn, LA RICHESSE DES FRANÇAIS, PUF, 1978.

(30) Cf. l'annexe statistique du rapport INEGALITES ET GROUPES SOCIAUX DANS LA FRANCE CONTEMPORAINE, IRIS, 1977.

signes (31) par l'intermédiaire des objets qui permet à leurs détenteurs de se reconnaître comme appartenant à une classe de la société et, de même coup, de rejeter les autres classes. Ces phénomènes d'intégration-différenciation contribuent grandement à déconnecter la structure des prix de la structure des coûts de production, d'autant plus facilement que ces signes n'ont en général rien à voir avec la valeur d'usage des objets. D'une façon générale, il n'existe pas en France de « mode de consommation » unique mais une structure de modes de consommation, différenciés par les niveaux de revenu, qui permet à chacun de se reconnaître comme appartenant à une classe sociale ou d'occulter l'appartenance à une classe inférieure en tentant de prendre les attributs d'une classe supérieure. Les tentatives généralisées d'accès aux attributs d'une classe supérieure provoquent des affrontements sociaux des différentes classes cherchant à maintenir leur position hiérarchique. Pour maintenir leur statut social, les classes dominantes créent et consomment de nouveaux biens permettant le maintien de leur différenciation ; il s'ensuit une « course-poursuite » permanente au statut social. Elle constitue un puissant moteur de renouvellement des « besoins » et donc de la demande. Ce processus a pu être mis en évidence en particulier sur le cas des consommations alimentaires ; au début du siècle, en France, la nourriture ouvrière était pauvre et la nourriture des classes aisées abondante, riche en lipides et en féculents. Aujourd'hui, les classes défavorisées ont pris les habitudes antérieures de la classe aisée tandis que cette dernière optait pour des repas plus légers avec des mets différenciés (32). Gadgets, modes, nouveaux produits, sont ainsi fabriqués, créés et vendus pour répondre à cette demande d'intégration et de différenciation. L'inflation est ainsi l'expression des inégalités sociales.

● L'inflation elle-même renforce les inégalités sociales. D'une part, elle favorise les titulaires de revenus indexés et défavorise les titulaires de revenus fixes (rentiers, personnes âgées, etc.) ; elle défavorise également, du point de vue des patrimoines, les titulaires de valeurs non indexées. A. Babeau a pu montrer que, de ce dernier point de vue, elle défavorisait particulièrement les inactifs — en particulier les retraités —. L'inflation opère ainsi une redistribution des revenus et des patrimoines, ce qui renforce les inégalités puisque ceux qui peuvent le mieux se protéger contre ces effets sont ceux qui ont accès à l'information et ceux qui possèdent les patrimoines les plus importants, qui sont d'ailleurs souvent les mêmes dans la mesure où la minimisation des risques suppose une gestion d'autant plus facile que l'on est élevé dans l'échelle sociale (33). L'inflation apparaît ainsi renforcer les inégalités qui en sont un puissant moteur.

Les caractères globaux de la société française que nous avons évoqués — canalisation des luttes autour du partage des salaires, profits, résistances de catégories particulières à la croissance, persistance des inégalités — permettent de dresser la « toile de fond » structurelle qui explique l'émergence de tensions sociales particulièrement intenses se traduisant en particulier dans l'inflation. Ces caractères nous paraissent expliciter, mieux que l'étude des simples variables économiques, la tendance latente à l'inflation dont a souffert en permanence l'économie française dans la période 1945-1975 ; ce qui permet de situer l'approche économique dans son contexte socio-politique global ; plutôt que contradictoire avec la démarche économique, elle apparaît comme complémentaire. Il reste à en évoquer les conséquences pour l'objet de notre étude.

(31) Dont la « mode » fait partie, mais qui est beaucoup plus général que la mode.

(32) Cf. CEREBE, LES CONSOMMATIONS ALIMENTAIRES : APPROCHE PSYCHO-SOCIO-ECONOMIQUE, 1972. La France est d'ailleurs reconnue internationalement pour certains produits de luxe : parfums, bijoux, haute couture...

(33) Avec une exception, en France, pour les cadres supérieurs dont la valeur du patrimoine résiste mal à l'inflation (portefeuille d'actions). Celui des ouvriers résiste mieux en raison d'un taux élevé d'endettement, celui des patrons de l'industrie et du commerce également par la composition de leurs placements (immobilier en particulier). Cf. l'ouvrage déjà cité d'A. Babeau et de D. Strauss-Kahn.

## **C - Développement des activités tertiaires et inflation**

L'analyse des mécanismes de formation des prix pour les activités tertiaires doit tenir compte de la diversité de ces activités et de leur insertion dans le système économique global. Elle relève à la fois des mécanismes de formation des prix de production dans le système productif et des théories de la rente (au sens large : rareté plus ou moins organisée du produit, organisations professionnelles, groupes de pression). S'il existe certains facteurs techniques de hausse des prix (hausse du coût des intrants, difficultés de substitution du capital au travail, faible productivité), le degré de maîtrise du marché intervient également, particulièrement pour les activités tertiaires pour lesquelles les résistances au changement sont fortes et organisées. Certes, dans le mouvement de concentration, de rationalisation des activités induit par le développement capitaliste, les caractéristiques de la production deviennent pour toutes les activités de plus en plus importantes en ce qui concerne la formation des prix. Mais elles ne peuvent suffire à élucider complètement les mécanismes de la hausse des prix qui dépendent du « pouvoir de marché ».

### **1. L'ANALYSE AU NIVEAU DE LA PRODUCTION DES ACTIVITES TERTIAIRES ET L'INFLATION**

Comme il a été évoqué plus haut, les activités tertiaires sont hétérogènes : certaines dépendent de formes traditionnelles de production pré-capitalistes, et d'autres intégrées au contraire dans l'organisation capitaliste du travail ont des fonctions différentes suivant leur rôle dans le processus productif : production et circulation des marchandises, circulation de l'argent. Il faut donc déterminer parmi les activités tertiaires celles qui sont « productives » afin de mieux distinguer en quoi elles sont soumises aux mécanismes de formation des prix de production.

#### **a) Le tertiaire est-il productif ?**

« La distinction entre travail productif et travail improductif est importante en égard à l'accumulation, car seul l'échange contre le travail productif est une des conditions de la reconversion de la plus-value en capital, écrit K. Marx. C'est en effet le « champ » des travailleurs productifs, créateurs de plus-value selon la définition marxiste, qui définit la masse de la plus-value accaparable par les capitalistes (en fonction du taux de plus-value), et donc les possibilités de profit ; c'est donc en référence à la théorie de la valeur-travail qu'est posée dans l'optique marxiste la question de la productivité ou de l'improductivité des différents types de travaux réellement effectués dans la collectivité. Cependant, comme K. Marx n'a jamais traité systématiquement du travail productif, les interprétations de sa pensée sont diverses, contradictoires et s'appuient sur des fragments de ses œuvres. La confusion provient souvent de l'imprécision des termes « productif » ou « improductif » employés parfois dans un sens général, et parfois de façon plus restrictive à propos du mode de production capitaliste.

● En ce qui concerne l'ensemble de la formation sociale, sont productives les activités qui contribuent au produit social. Ce qui revient à définir celui-ci.

Certains marxistes contemporains croient pouvoir définir le produit social comme l'ensemble des travaux productifs, c'est-à-dire capables d'enrichir la société. Il faudrait donc exclure certains travaux comme, d'après K. Marx, celui de « l'employé commercial qui paraît faire du travail pro-

ductif aux yeux du capitaliste commerçant mais n'en fait pas du point de vue national ». Il faut donc distinguer le point de vue du capital social du point de vue des capitalistes individuels.

Ainsi, pour J. Nagels, le « capital » en général d'après K. Marx, ne comprendrait ni la concurrence entre capitaux, ni le crédit : le capital en général correspondrait ainsi au capital industriel. Le postulat de l'analyse marxiste, du point de vue social, viendrait s'attacher de nouveau au critère de la matérialité du produit : le capital en général, capital industriel, produit de la masse des biens matériels qui contient le profit social. Ainsi, selon J. Nagels, « il n'y a pas de véritable procès de travail dans la sphère des services »... car « le travail est, dans son acceptation marxiste profonde, une transformation de la nature ; le travail doit façonner un objet de travail, une parcelle de nature, nécessairement extérieure à l'homme ».

Cette conception, qui rejoint les idées d'A. Smith, sur le critère de matérialité du produit social, est d'ailleurs à la base des systèmes de « Balances de l'Economie Nationale » en vigueur dans les pays de l'Est. Cette comptabilité, appelée souvent « comptabilité du produit matériel » est fondée sur l'idée que « le secteur de la production des biens matériels est celui où se forment le produit et le revenu de la société. La prestation de services dépend de la production de biens matériels car elle est impossible sans consommation de ces derniers. Plus la société est riche et plus elle produit de biens matériels, plus elle peut en affecter à la production de services... **Le secteur non productif ne crée ni produit ni revenu : il ne fait qu'utiliser et redistribuer des biens matériels et des revenus produits dans le secteur de la production matérielle** » (1).

Le produit social brut « est égal à la somme de la production brute des branches de la production matérielle » ; le revenu national « est égal à la somme de leur production nette ». Sont inclus dans la production matérielle les « services matériels » (transports, circulation des marchandises, conservation). C'est donc le caractère nécessaire (directement) à la production matérielle qui semble les distinguer des autres services. Les « services » proprement dits « n'existent qu'au moment de leur création et ils ne peuvent pas, en général, être isolés des hommes qui les exécutent » (il en est pourtant de même pour les services matériels !).

La séparation arbitraire ainsi faite se situe entre le secteur de la production (matérielle) et celui de la reproduction (de la force de travail). Comme pour les théoriciens du capitaliste monopoliste d'Etat (CME), pour la comptabilité des Pays de l'Est, elle se manifeste par un critère de matérialité de la production. Au sens strict, ce critère n'est pas nécessaire, dans l'analyse marxiste, pour définir les richesses produites par le travail social et susceptibles d'augmenter la richesse sociale. Pourquoi, en effet, ne pas inclure dans le produit social la production des services immatériels qui ont à la fois une valeur d'usage sociale et une valeur d'échange, et donc, du point de vue du capital, sont tout autant créateurs de surplus réinvestissables dans la sphère productive que les biens matériels ? Il nous semble donc en réalité que le concept de produit social implique une identification historiquement déterminée des couples « valeur d'usage-valeur d'échange ». En voulant échapper à une théorie utilitariste, les marxistes contemporains tendraient à réintroduire l'utilité au niveau de la valeur d'usage. Le concept de produit social s'en trouve sujet à une subjectivité évidente qui dépend de ce que la société identifie « utile » à un moment donné de son développe-

---

(1) Cf. F. Fourquet, HISTOIRE DES SERVICES COLLECTIFS DANS LA COMPTABILITE NATIONALE, Copedith 1977.

ment. Cette difficulté illustre le danger d'une transposition trop hâtive des concepts marxistes en vue d'une analyse quantitative de la production sociale.

● C'est donc plutôt en référence à l'accumulation du capital qu'il faut définir le statut des travaux contribuant à la reproduction élargie du système économique. A cet égard, la définition de K. Marx semble explicite, sans ambiguïté. Est productif le travail qui s'achète pour en tirer profit, qui sert à valoriser le capital. Ne sera donc pas productif le travail acheté directement pour être consommé. La catégorie de productif n'est ainsi pas liée à une nature inhérente au type de travail effectué, mais à sa détermination sociale : le travail productif est un **rapport social** entre le capital et le travail. Il exprime l'appropriation du travail vivant par le capitaliste en vue de créer une plus-value. **Le travail productif n'est ainsi lié ni au contenu déterminé du travail, ni à son utilité particulière, ni à la valeur d'usage spéciale où il se réalise.** La distinction « productif/improductif » ne recoupe pas les distinctions « manuel/intellectuel », « production matérielle/production immatérielle », « production utile/production inutile », et surtout « secondaire/tertiaire ». En tant que catégorie conceptuelle, la définition est ainsi parfaitement claire : « seul est productif le travail qui, pour l'ouvrier, reproduit uniquement la valeur, déterminée au préalable de sa force de travail et valorise le capital, par une activité créatrice de valeurs et posant en face de l'ouvrier des valeurs produites en tant que capital ». (2) Ce qui différencie le mode de production capitaliste (MPC) des autres modes, c'est qu'il contraint au surtravail non pas dans le but de produire plus de valeurs d'usage, mais pour produire une plus-value, pour obtenir un capital qui, à son tour, mettra en œuvre encore plus de travail vivant.

Est productif le travail créateur de plus-value et non le réalisateur de plus-value.

C'est lorsqu'on tente de mettre en œuvre ces catégories que les difficultés apparaissent.

Première difficulté : la formation économique concrète, on l'a déjà souligné, n'est pas uniquement réglée par le mode de production capitaliste. Dès lors, le critère du « productif » est inopérant : les travailleurs indépendants, artisans et commerçants traditionnels, couches précapitalistes diverses, ne sont ni productifs ni improductifs selon la distribution opérée ; ils sont « ailleurs » (3).

Deuxième difficulté : le statut des travailleurs de la sphère de la valorisation du capital. Dans les entreprises, comment distinguer ce qui est créateur de plus-value de ce qui ne l'est pas ? Les cadres et employés, au sein de l'entreprise, contribuent à accélérer la vitesse de rotation du capital, à minimiser les stocks ou plus généralement l'avance nécessaire à la mise en œuvre du capital. Ils peuvent être ainsi « indirectement productifs » dans la mesure où leur intervention permet une meilleure organisation du travail et le prélèvement d'une plus-value supplémentaire. Les « tertiaires du secondaire » qui entrent dans cette catégorie ne sont pas improductifs de par la nature de leur travail, mais en tant que non créateurs de plus-value (le comptable d'une entreprise dans cette entreprise n'est pas productif, mais s'il devient salarié d'une entreprise qui vend des services comptables, il devient productif). Le travail de

(2) Cf. O. Gendreau, STRUCTURE DE LA POPULATION ACTIVE ET STRUCTURE DE CLASSE, Paris-X Nanterre, 1977.

(3) M. Aglietta remarque cependant que : « Lorsque le rapport salarial est suffisamment développé pour être dominant dans l'espace social, l'analyse de la productivité du travail s'identifie à celle de la production de la plus-value relative... » in « Quelques réflexions sur le travail productif », REVUE ECONOMIQUE, vol. 28, n° 1, Janvier 1977.

direction et de surveillance a par ailleurs une double nature : la direction du procès de travail en tant que travaux combinés (travail productif) et la direction du procès de production en tant qu'extraction de la plus-value (travail improductif), par le contrôle du travail des autres (4). Ces travaux, s'ils ne sont guère dissociables dans la pratique, peuvent ainsi être conceptuellement séparés...

Troisième difficulté : le statut des travailleurs de la sphère de circulation. Il s'agit ici d'un changement de forme de la valeur : les travailleurs de la sphère de la circulation (gestion des stocks, commerce, etc.) n'ajoutent pas de valeur aux produits, mais sont à l'origine d'une métamorphose de la valeur. Certains « tertiaires du secondaire » et des « tertiaires purs » entrent dans cette catégorie. Selon K. Marx, « les frais de circulation qui proviennent du seul changement de forme n'ajoutent pas de valeur à la marchandise ». Il n'y a pas création de plus-value supplémentaire. Même si l'activité du commerce, par exemple, est nécessaire à la production de plus-value (il n'y a pas de capital industriel sans capital marchand) et donc à la reproduction du procès de production, le capital marchand engagé fait partie des « faux frais » de la production capitaliste. Le commerce, la comptabilité, la banque sont ainsi des activités improductives ; mais, selon K. Marx, le transport est productif par ce qui le distingue des autres activités de circulation, c'est le fait qu'il ajoute de la **valeur d'usage** aux biens transportés. Le transport paraît aussi être un processus de production traditionnel.

Ainsi, les travaux du commerce, non créateurs de valeur d'usage, ne peuvent être productifs : ils peuvent être indirectement productifs dans la mesure où ils permettent une réalisation plus rapide des marchandises. Ce ne serait qu'en tant que produisant une valeur d'usage supplémentaire à la marchandise que le commerce pourrait être productif lorsqu'il est un travail valorisant le capital. K. Marx constate que le commerce proprement dit n'étant qu'un changement de forme de la marchandise, il ne saurait y avoir création de valeur d'usage, même « si le commerce tire un profit de la vente des marchandises ».

Ce qui permet de déplacer le problème de la détermination historique du travail productif vers celui de la détermination historique de la valeur d'usage dans le mode de production capitaliste. Or, dans une très large mesure, les valeurs d'usage sont celles qui historiquement permettent de répondre à des besoins sociaux. Lesquels, dans le mode de production capitaliste, sont ceux de la reproduction élargie du capital, définis par les nécessités qu'elle engendre : reproduire la force de travail, renouveler le capital constant. Les valeurs d'usage correspondantes sont donc celles qui entrent dans la « norme de consommation » des salariés et celles qui permettent la poursuite de l'accumulation (biens d'investissement, consommations intermédiaires).

Dans la mesure où certains services entrent dans la norme de consommation des travailleurs ou font partie du capital constant, ils ont, du point de vue du fonctionnement du capital en général, une valeur d'usage. Lorsqu'ils sont produits sur un mode capitaliste et vendus, ils ont une valeur d'échange. Leur vente est soumise aux mêmes lois qui règlent l'échange des biens matériels.

### ● Conséquences pour les activités tertiaires

On voit donc que, du point de vue des valeurs d'usage individuelles produites, toutes les activités tertiaires peuvent être considérées comme

(4) Mais, l'activité de travail du directeur est subordonnée à sa position de capitaliste. Le travail de contrôle et de surveillance, dans une autre organisation du travail, se justifierait-il ? Ainsi se développe une contradiction entre cadres et employés symptomatique d'une opposition nouvelle.

productives ; c'est d'ailleurs l'optique de la Comptabilité Nationale Française (Système Elargi de Comptabilité Nationale) qui intègre au produit social la valorisation de toutes les activités à leurs valeurs d'échange lorsque cela est possible et à leurs coûts lorsque les valeurs d'usage ne sont pas vendues sur un marché (services de l'Etat par exemple). Si l'on se situe, au contraire, du point de vue des valeurs d'usage pour le capital capables d'être produites et vendues sur le mode capitaliste (rapport salarial) et donc de reproduire le système de façon élargie, les activités seront diversement productives :

— productives pour les services produits sur un mode capitaliste et vendus de façon analogue aux autres biens industriels ou domestiques. Il en est ainsi pour la majorité des nouveaux services aux entreprises et aux particuliers dans la nomenclature que nous avons adoptée.

— indirectement productives lorsqu'elles n'ajoutent pas de valeur d'usage (commerces) aux produits, ou lorsque, valeurs d'usage, elles ne sont pas valorisées par l'échange marchand (certains services de l'Etat). Ces activités posent essentiellement, du point de vue économique, le problème de leur rationalisation ou de l'impact que peut avoir à long terme leur développement sur celui des activités productives (santé, éducation ont des effets induits).

— improductives lorsqu'elles relèvent uniquement de la sphère de la circulation, c'est-à-dire facilitent l'échange des marchandises ou la circulation de l'argent (banques, assurances, etc.) sans produire de valeurs d'usage.

Ces deux dernières catégories ne produisent pas de plus-value, mais peuvent faire du profit qui provient de leur nécessité pour le capital.

— hors distinction lorsqu'elles ne relèvent pas du mode de production capitaliste (activités traditionnelles).

## **b) L'appréhension concrète de l'efficacité du tertiaire**

Les remarques précédentes permettent de constater les profondes divergences qui existent entre la notion de « productivité sociale du travail » dans l'analyse marxiste et la notion de productivité au sens de la Comptabilité Nationale, et qui situent certaines difficultés rencontrées au cours de cette étude. Faute d'autres indicateurs disponibles, c'est sur ceux de la Comptabilité Nationale que cette étude s'appuie.

Les indicateurs de productivité par branche ou par secteur mesurent en effet une valeur ajoutée en la rapportant à un ou plusieurs facteurs nécessaires à la production de cette valeur ajoutée. La valorisation tant de la valeur ajoutée que des facteurs de production se fait en référence à l'échange, en unités monétaires, au moins pour les branches marchandes. Il en résulte que ces indicateurs expriment la superposition de deux processus : celui, technique, de la production et celui, lié à l'échange, de la valorisation. C'est pourquoi, on parle de productivité apparente du travail, qui n'a de sens réel qu'à techniques de production connues (elle fléchit par exemple lorsque les entreprises font de la rétention de main-d'œuvre). Plus qu'un indicateur absolu, c'est son évolution qui peut être liée au changement des caractéristiques de production. Par ailleurs, en tant qu'agrégat, même à l'intérieur d'une même branche, la productivité apparente du travail n'est que l'agrégation de productivités individuelles, parfois très disparates (cf. secteur du commerce par exemple). Cependant, compte tenu de la vitesse importante de diffusion des technologies, et lorsque le mode de production capitaliste devient

dominant, « l'analyse de la productivité du travail s'identifie à l'analyse de la production de la plus-value relative... Les transformations des conditions de production sont irréversibles et univoquement orientées dans le sens d'une économie relative de force de travail » (5). On peut donc faire l'hypothèse que le mouvement de long terme des productivités apparentes reflète en grande partie les transformations réelles des processus techniques de production, liées à la recherche de la plus-value relative qui tend à devenir prépondérante dans une formation sociale dominée par le mode de production capitaliste.

Là encore, cependant, de grandes précautions doivent être prises plus particulièrement pour les activités tertiaires.

Définir un certain service par des caractéristiques intrinsèques qui restent constantes au cours du temps est plus difficile à faire que pour les biens industriels. En effet, si l'existence physique des biens sert de base à leur définition, un tel outil de définition n'est pas disponible pour les services : ceux-ci sont immatériels. La qualité d'un service peut dépendre autant du producteur que du consommateur comme dans le cas de l'enseignement et de la santé. D'où une source relativement importante de conventions pouvant, le cas échéant, prêter à confusion.

En pratique, les services étant une activité où, en général, la valeur ajoutée est importante par rapport aux consommations intermédiaires et de capital, la valeur ajoutée par tête sera l'un des indices des plus utilisés : la part des amortissements étant en général faible par rapport aux salaires et le rôle du capital étant de même faible dans la production, cette valeur ajoutée par tête est un bon indicateur de la « productivité ». D'autre part, son calcul est assez facile et ne demande pas trop de conventions.

La productivité brute du travail est facile à calculer, mais peu caractéristique : elle néglige le capital et les consommations intermédiaires. Donc, elle sera en général utilisée en même temps que la productivité brute du capital et des consommations intermédiaires. La productivité totale n'est pas inutile comme synthèse de ces trois indices.

La productivité globale est en théorie la plus caractéristique car elle tient compte de tous les facteurs de production ; mais ceci est réalisé moyennant des conventions comptables pour dissocier en volumes et indices des prix les bénéfices (ou profits purs), les impôts indirects et charges financières, ce qui rend difficile l'utilisation d'un tel indice. Plutôt qu'un indicateur synthétique, on cherchera à utiliser une batterie d'indicateurs capables, lorsque leur évolution est convergente, de rendre compte des situations réelles. **C'est ce qui explique la multiplicité des indicateurs et des tableaux utilisés dans cette étude.**

On cherchera donc dans la pratique à mettre en relation les indicateurs de coût, de productivité et de prix pour mesurer en quoi l'intégration au mouvement d'ensemble de l'accumulation intervient dans la formation des prix tertiaires.

## 2. L'ANALYSE DES « POUVOIRS DE MARCHÉ » ET L'INFLATION

L'évolution des coûts et de la productivité est insuffisante pour expliquer la hausse des prix, surtout si l'on s'appuie sur une théorie de la « régulation monopoliste » rendue possible par la persistance de tensions

---

(5) M. Aglietta, REVUE ECONOMIQUE, n° 1, 1977.

structurelles dans la société française. En ce qui concerne les activités tertiaires tout particulièrement, l'inflation est en partie la résultante du « pouvoir de marché » détenu par les producteurs tertiaires. Le pouvoir s'explique par différentes raisons, d'importance inégale selon la nature des activités prises en compte. Il ne s'agit ainsi, bien sûr, que du tertiaire marchand. Ces raisons sont :

#### — TECHNIQUES

Ce sont des professions où les gains de productivité s'obtiennent plus par disparition d'entreprises ou d'emplois marginaux que par rationalisation des tâches. Le service implique en effet une concomitance de la production et de la consommation, il se prête mal à une mécanisation ; il est difficilement susceptible d'être fourni par un travail à la chaîne. Les rapports qui se nouent entre les prestataires de service et leurs clients sont des rapports personnalisés et la fixation du prix s'effectue généralement de gré à gré sans critères techniques précis, en fonction du rapport de force ou de séduction qui s'établit entre fournisseur et client. Le coût de la production n'est souvent qu'accessoire et ne sert pas de base à la fixation des prix, seule importe la valeur d'usage du produit tertiaire.

#### — ECONOMIQUES

Les activités tertiaires sont celles qui, dans une société dominée par une organisation du travail déresponsabilisante et dépersonnalisante, font l'objet d'une demande peu élastique aux prix. Les voyages, les réparations de toute nature, le nettoyage des locaux d'hygiène, les cafés restaurants font ainsi l'objet d'une demande importante qui est souvent l'expression du désir d'une prestation personnalisée, impliquant un rapport direct avec un producteur, dans une société où production et consommation sont de plus en plus disjointes et où le désir de différence, la recherche d'identité ne peuvent s'exprimer que partiellement dans la consommation de marchandises toutes identiques ou fausement différenciées au stade de la consommation de masse. Le caractère non durable du produit, qui pourrait être un frein à la consommation puisqu'on ne peut jouir du service qu'une fois, est ainsi compensé par sa valeur d'usage particulière — et parfois, la mise en scène de cette valeur d'usage personnalisée — adaptée à une demande, plus globale, de différenciation sociale, à un besoin d'évasion provisoire hors d'une société difficilement acceptée.

#### — SOCIO-POLITIQUES

Les professions concernées sont en général, en France, fortement organisées : professions libérales (architectes, services juridiques de notaires, d'avocats, de comptables, médecins) et entrepreneurs se rassemblent en corporations syndicales pour négocier des hausses de prix avec les pouvoirs publics. Parfois, les professions organisent même la rareté du produit. On aboutit ainsi à un maintien des « imperfections » de la concurrence ; celle-ci est en partie un frein à la modernisation des structures, d'où une tendance à la survie d'entreprises marginales.

De ces caractéristiques techniques, économiques et socio-politiques découle un pouvoir de marché des producteurs tertiaires, difficilement mesurable en raison précisément de l'étendue et de la diversité de ces caractéristiques ; pour la mesurer, on fera principalement appel dans ce qui suit à des observations statistiques et des données empiriques qui montreront son importance dans le cas de la France (cf., plus loin « Comparaisons internationales »). Il en résulte que pour les activités tertiaires plus que pour d'autres activités, la hausse des prix ne semble pas pouvoir être expliquée exclusivement par de seules considérations d'augmentation des coûts.

Les mouvements de prix dans le tertiaire dépendent donc de la nature des produits tertiaires et de leur capacité à se « valider socialement »

comme des structures de production dans le tertiaire. Mais nature et structures sont historiquement déterminées, produits par une évolution du système global : elles sont donc changeantes tout en procédant d'une certaine stabilité qui est celle des structures globales, dont elles sont les participantes et les émanations. Comme ni les processus techniques de production, ni les rapports de force entre groupes sociaux ne peuvent être généralement bouleversés en un jour, il en résulte que les conséquences éventuellement inflationnistes de la création d'emplois tertiaires ne peuvent être jugées qu'à partir d'une vision claire des rigidités structurelles héritées du passé.

C'est pourquoi cette étude, conformément à la problématique esquissée, recherche essentiellement, dans l'analyse des évolutions passées (mais relativement récentes) des activités tertiaires, les facteurs de stabilité ou de changement qui peuvent déterminer dans les années à venir les résistances éventuelles et les mutations susceptibles d'infléchir les formes du développement économique et social, afin de définir quelle part y prendra le tertiaire...

Nous avons commencé par établir une « anatomie économique » du tertiaire français pour en repérer les principales mutations économiques, que nous avons mises en relief avec la hausse des prix tertiaires. Il apparaîtra que les facteurs économiques ne suffisent pas à rendre compte de cette hausse des prix (première partie).

Des comparaisons internationales nous ont aidés alors à mieux situer le tertiaire français dans ses ressemblances et ses différences avec le tertiaire d'autres sociétés capitalistes développés : Suède, Suisse, Etats-Unis, République Fédérale Allemande (deuxième partie et annexe II).

Nous avons conclu par quelques éléments de prospective permettant de mieux situer les facteurs de développement des activités tertiaires et leurs implications économiques.

Parallèlement, en ce qui concerne les activités tertiaires marchandes, nous avons entrepris une recherche sur les déterminants des pouvoirs de marché des producteurs tertiaires, ce qui nous a fourni des explications complémentaires. L'hétérogénéité du rôle des diverses activités tertiaires dans l'inflation nous conduit à nous demander si ces pouvoirs de marché sont liés à la nature technique des produits tertiaires ou à des facteurs socio-politiques plus globaux inhérents à la société française (annexe 1).

**PREMIÈRE PARTIE**

**ANATOMIE ÉCONOMIQUE DU  
TERTIAIRE FRANÇAIS (1960-1977)**

Dans cette première partie, il convient d'analyser d'abord, en ce qui concerne les périodes de croissance et de crise de l'après-guerre en France, ce qu'on a appelé la « tertiarisation » de la société, c'est-à-dire l'extension des métiers et des activités tertiaires dans le mouvement induit par la division capitaliste du travail.

Laissant ensuite de côté l'analyse de l'extension des métiers tertiaires du primaire et du secondaire, qui déborderait largement le cadre de cette étude puisqu'elle impliquerait d'analyser l'évolution du système productif dans son ensemble, nous avons concentré notre attention sur l'analyse des caractéristiques économiques des activités tertiaires — c'est-à-dire de ce qu'il est convenu d'appeler le « secteur » tertiaire.

Les caractéristiques sont enfin mises en rapport avec la hausse des prix des produits tertiaires.

## I - L'EXTENSION DES METIERS ET DES ACTIVITES TERTIAIRES

Comme on l'a évoqué plus haut, cette extension recouvre un double ensemble de phénomènes liés à la logique de l'accumulation :

— d'une part, un accroissement de la part des métiers tertiaires aussi bien dans l'agriculture et dans l'industrie qu'en dehors d'elles dans le tertiaire ;

— d'autre part, le développement des activités tertiaires, c'est-à-dire des activités débouchant sur la production de services.

### A - Les métiers tertiaires : une polarisation des tâches

Le développement des « cols blancs » au détriment des « cols bleus », dans l'ensemble de l'économie, est une réalité depuis longtemps mise en évidence par de nombreuses études dont la plus célèbre pour les Etats-Unis est celle de J.K. Galbraith (1). Il est en fait l'expression de la division de plus en plus complexe du travail dans les unités de production mises en place dans le but d'augmenter la productivité. La répartition de la population active entre tâches manuelles et tâches intellectuelles, entre travaux d'exécution et travaux d'encadrement et de contrôle, est induite par le développement industriel et urbain.

Il s'agit, globalement, de définir des procédés techniques de fabrication permettant d'accélérer la vitesse de rotation du capital, de minimiser les stocks, les capitaux circulants, d'où une importance croissante des tâches de conception et de coordination (2). Le mouvement se traduit dans la population active industrielle par exemple, par une proportion croissante de cadres supérieurs, de cadres moyens et d'employés qualifiés au détriment des techniciens, ouvriers qualifiés et employés non qualifiés.

**a)** L'analyse de l'évolution des catégories socio-professionnelles à travers les recensements de 1954, 1962, 1968 et 1975 révèle en effet (cf. tableau 1) :

\* une très forte diminution, continue, des agriculteurs exploitants et des salariés agricoles ;

\* un déclin de la catégorie « patrons de l'industrie et du commerce » dû essentiellement à la disparition progressive des artisans et des petits commerçants ;

\* une augmentation importante des « professions libérales et cadres supérieurs », et plus particulièrement des « professeurs, professions littéraires et scientifiques » (+ 8,5 % par an sur 1968/1975) », et des « cadres administratifs supérieurs » ;

(1) J.K. Galbraith, LE NOUVEL ETAT INDUSTRIEL, Gallimard, 1967.

(2) Cf. G. Duménil, LA POSITION DE CLASSE DES CADRES ET DES EMPLOYES, op. cit.

TABLEAU 1  
Evolution des catégories socio-professionnelles aux recensements de  
1954, 1962, 1968 et 1975 (\*)

Catégories socio-professionnelles	Code	Effectifs				Taux annuel de variation (%)				Structure (%)				Part des femmes (%)			
		1954	1962	1968	1975	1954-62	1962-68	1968-75	1954	1962	1968	1975	1954	1962	1968	1975	
Agriculteurs exploitants	0	3 966 015	3 044 670	2 464 156	1 650 865	- 3,3	- 3,5	- 5,6	20,7	15,8	12,1	7,6	41,5	39,2	38,1	34,3	
Salariés agricoles	1	1 161 356	826 090	584 212	375 480	- 4,2	- 5,6	- 6,1	6,0	4,3	2,8	1,7	15,0	11,5	10,3	11,6	
Patrons de l'industrie et du commerce	2	2 301 416	2 044 667	1 955 468	1 708 925	- 1,5	- 0,7	- 1,9	12,0	10,6	9,6	7,8	37,2	36,7	35,2	33,4	
Industriels	21	91 057	80 660	80 720	59 845	- 1,5	0,0	- 4,2	0,5	0,4	0,4	0,2	14,9	14,2	13,7	13,5	
Artisans	22	757 380	637 897	619 808	533 635	- 2,1	- 0,5	- 2,1	4,0	3,3	3,0	2,5	18,3	16,0	14,7	11,9	
Patrons pêcheurs	23	18 747	19 312	18 380	15 835	- 0,4	- 0,8	- 2,1	0,1	0,1	0,1	E	14,9	11,1	10,2	10,2	
Gros commerçants	26	181 717	172 833	210 344	186 915	- 0,6	+ 3,3	- 1,7	0,9	0,9	1,0	0,9	29,2	30,2	32,9	30,8	
Petits commerçants	27	1 252 505	1 133 965	1 026 216	912 695	- 1,2	- 1,7	- 1,7	6,5	5,9	5,1	4,2	51,7	51,3	50,2	48,2	
Professions libérales et cadres supérieurs	3	553 719	765 938	994 716	1 459 285	+ 4,1	+ 4,5	+ 5,6	2,9	4,0	4,9	6,7	13,8	15,9	19,1	23,2	
Professions libérales	30	120 341	125 057	140 572	172 025	+ 0,5	+ 2,0	+ 2,9	0,6	0,6	0,7	0,8	15,6	17,3	19,3	22,2	
Professeurs, professions littér. et scientif.	32	80 380	125 126	213 420	377 215	+ 5,7	+ 9,3	+ 8,5	0,4	0,7	1,1	1,7	39,9	43,0	44,7	47,0	
Ingénieurs	33	75 808	138 061	186 184	256 290	+ 7,8	+ 5,1	+ 4,7	0,4	0,7	0,9	1,2	2,1	3,2	3,4	4,4	
Cadres administratifs supérieurs	34	277 190	377 694	454 540	650 755	+ 3,9	+ 3,1	+ 5,3	1,5	2,0	2,2	3,0	8,6	11,1	13,4	17,1	
Cadres moyens	4	1 112 543	1 501 287	2 005 732	2 764 950	+ 3,8	+ 4,9	+ 4,7	5,8	7,8	9,8	12,7	36,7	39,6	40,6	45,2	
Instituteurs	41	384 984	421 189	562 096	737 420	+ 4,1	+ 4,9	+ 4,0	2,0	2,2	2,8	3,4	68,3	65,1	62,7	63,5	
Services médicaux et sociaux	42	110 101	172 748	298 455	481 101	+ 7,8	+ 8,1	+ 8,1	1,4	0,6	0,8	1,4	84,8	84,8	83,2	79,0	
Techniciens	43	530 206	343 986	530 716	758 890	+ 7,5	+ 7,5	+ 5,2	1,0	1,8	2,6	3,5	7,1	7,9	11,3	11,1	
Cadres administratifs moyens	44	534 353	626 011	740 172	970 185	+ 2,0	+ 2,8	+ 3,9	2,8	3,2	3,6	4,4	24,6	31,9	34,9	44,9	
Employés	5	2 068 118	2 396 418	2 995 828	3 840 700	+ 1,9	+ 3,8	+ 3,6	10,8	12,5	14,7	17,7	52,8	58,8	61,0	63,9	
Employés de bureau	51	1 627 548	1 885 508	2 371 128	3 104 105	+ 1,9	+ 3,9	+ 3,9	8,5	9,8	11,6	14,3	53,0	59,4	61,9	65,0	
Employés de commerce	53	440 570	510 910	624 700	736 595	+ 1,9	+ 3,4	+ 2,4	2,3	2,7	3,1	3,4	52,0	57,0	57,7	59,4	
Ouvriers	6	6 489 871	7 060 790	7 705 752	8 207 165	+ 1,1	+ 1,5	+ 0,9	33,8	36,7	37,8	37,7	22,7	21,6	20,4	22,4	
Contramaîtres	60	306 142	306 142	363 216	443 305	**	+ 2,9	+ 2,9	15,9	1,6	1,8	2,0	20,0	5,9	7,1	5,9	
Ouvriers qualifiés	61	3 052 953	2 286 459	2 630 040	2 985 865	**	+ 2,4	+ 2,8	15,9	11,9	12,9	13,7	17,3	17,3	16,3	13,5	
Ouvriers spécialisés	63	1 816 265	2 394 102	2 670 328	2 946 860	**	+ 1,8	+ 1,4	9,5	12,5	13,1	13,6	31,8	26,3	23,0	26,8	
Mineurs	65	239 155	191 588	144 696	73 440	- 2,7	- 4,6	- 9,2	1,2	1,0	0,7	0,3	0,8	0,4	0,3	0,3	
Marins et pêcheurs	66	54 865	48 051	43 344	38 280	- 1,6	- 1,7	- 1,8	0,3	0,2	0,2	0,2	1,7	3,1	3,8	4,6	
Apprentis ouvriers	67	201 310	251 044	256 208	106 690	+ 2,8	+ 0,3	- 11,8	1,0	1,3	1,3	0,5	20,3	14,0	9,3	4,9	
Manceuvres	68	1 125 323	1 583 394	1 597 920	1 612 725	**	+ 0,2	+ 0,1	5,9	8,2	7,8	7,4	21,6	27,9	30,1	38,1	
Personnels de service	7	1 017 789	1 047 312	1 166 252	1 243 490	+ 0,4	+ 1,8	+ 0,9	5,3	5,4	5,7	5,7	80,7	80,9	79,1	77,9	
Gens de maison	70	320 758	306 602	280 876	234 355	- 0,6	- 1,5	- 2,6	1,7	1,6	1,4	1,1	96,7	96,0	95,6	96,5	
Femmes de ménage	71	229 408	222 467	151 100	151 100	- 0,9	+ 0,4	- 5,4	1,2	1,1	1,1	0,7	100,0	100,0	99,2	98,4	
Autres personnels de service	72	457 623	518 243	658 048	855 035	+ 1,6	+ 4,1	+ 3,8	2,4	2,7	3,2	3,9	59,3	63,7	65,1	69,1	
Autres catégories	8	513 937	564 023	525 860	524 000	+ 1,2	- 1,2	- 0,1	2,7	2,9	2,6	2,4	26,1	23,4	20,7	19,1	
Artistes	80	45 089	42 184	50 196	59 075	- 0,8	+ 2,9	+ 2,4	0,2	0,2	0,2	0,3	36,4	34,8	32,9	30,4	
Clergé	81	171 394	165 634	137 124	116 945	- 0,4	- 3,1	- 2,2	0,9	0,8	0,7	0,5	65,5	65,4	61,8	60,2	
Armée et police	82	237 454	356 205	338 540	347 980	+ 2,3	- 0,8	+ 0,4	1,6	1,9	1,7	1,6	1,8	2,5	2,3	3,5	
ENSEMBLE		19 184 764	19 251 195	20 397 976	21 774 860	+ 0,04	+ 0,37	+ 0,94	100,0	100,0	100,0	100,0	34,8	34,6	34,9	37,3	

\* Les données de ce tableau sont extraites du dépouillement exhaustif des recensements de 1954 et 1962, du sondage au 1/4 en 1968 et du sondage au 1/5 en 1975. Ce sont les données comparables les plus précises dont on peut disposer sur cette période.

\*\* Un traitement très différent de la qualification ouvrière en 1954 empêche d'effectuer des comparaisons avec les recensements suivants.

— une très forte augmentation de la part des cadres moyens dans la population active, et surtout de celle des cadres moyens des services médicaux et sociaux ; au sein de cette catégorie comme de la précédente, les cadres liés à la production (ingénieurs, techniciens) croissent également mais moins vite durant la période 1968-1975 que par le passé ;

— une augmentation des employés, essentiellement des employés de bureau ;

— une augmentation des ouvriers pour la période 1954-1962 suivie d'une stagnation, certaines catégories traditionnelles (mineurs, apprentis-ouvriers) déclinant au profit des ouvriers spécialisés et qualifiés ;

— une stagnation relative des autres catégories (personnels de service, artistes, clergé, armée et police).

Au total, on observe donc une croissance de la part des cadres, professions libérales et employés dans la population active ; ces catégories semblent absorber l'essentiel de l'exode rural — non directement, mais par un double mouvement de transfert métiers agricoles —> ouvriers ; et ouvriers —> métiers tertiaires.

**b)** Lorsqu'on observe l'évolution par branche, on note cependant de fortes inégalités dans la « tertiarisation » des métiers ; certaines branches ont vu, plus tôt que d'autres, diminuer leur part de population ouvrière dans l'emploi. Ainsi, de 1954 à 1962, la diminution des ouvriers non qualifiés est particulièrement sensible dans les branches de l'habillement, des cuirs et des peaux bien que le mouvement d'ensemble de cette diminution atteigne toutes les branches, tandis qu'augmente la part des cadres de la production.

Au cours de la période 1962-1968, cette tendance à la « tertiarisation » se poursuit sauf dans les branches mentionnées où le mouvement avait été déjà fort entre 1954 et 1962. La baisse de la part des ouvriers non qualifiés semble cependant se ralentir. Entre 1968 et 1973, la baisse de la part de la population ouvrière non qualifiée n'est plus sensible dans la majorité des branches (3). Le mouvement de qualification accrue de l'emploi (augmentation des cadres) se doublerait ainsi d'un mouvement de déqualification dans l'industrie.

Le mouvement de « polarisation des tâches » serait également sensible à l'intérieur des métiers tertiaires. Alors que les employés sont de plus en plus occupés à des tâches parcellaires, « pools de dactylos » et « bureautiques » consacrent une nouvelle division des tâches de bureau entre exécutants et responsables ; l'introduction des techniques informatiques a également pour effet de faire décliner certaines professions de traitement de l'information comme les mécanographes, les calculatrices et vérifieuses et les aides-comptables au bénéfice des professions de perforatrices (déqualifiées) et de techniciens-contrôleurs (qualifiés) (4) ; les cadres moyens et supérieurs sont de plus en plus employés à des tâches d'encadrement et de conception. En 1977, d'après l'« Enquête sur l'emploi », la population active dans le secteur tertiaire se répartit de la façon suivante :

- patrons de l'industrie et du commerce : 10,8 %
- professions libérales et cadres supérieurs : 10,7 %
- cadres moyens : 18,4 %
- employés : 24,8 %

(3) Cf. D. Gendreau, STRUCTURE DE LA POPULATION ACTIVE ET STRUCTURE DE CLASSE, op. cit. — La divergence de ces observations avec certains chiffres du recensement s'expliquerait par l'imprécision de la notion d'« ouvrier qualifié », le qualificatif étant souvent donné à des ouvriers formés très rapidement sur le tas...

(4) Cf. ÉCONOMIE ET STATISTIQUE, n° 91.

**TABLEAU 2**  
**Population active occupée au sens du BIT par groupe socio-professionnel**  
**et secteur d'activité économique (système 70 en 14 postes)**

N° de code	Groupe socio-professionnel Secteur d'activité économique	Agri-	Salariés	Patrons de	Professions	Cadres	Employés	Ouvriers	Personnels	Autres	Ensemble
		culteurs exploitants	agricoles	l'industrie et du commerce	libérales et cadres supérieurs	moyens			de service	catégories	
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	0 à 8
01	Agriculture .....	1 686 866	269 966	22 237	8 228	18 199	25 761	82 575	12 731	1 908	2 128 471
02 à 06	Industrie .....	3 896	10 961	279 495	314 059	649 235	657 472	4 129 347	46 692	11 794	6 102 951
02	Agricole et alimentaire .	1 667	3 167	104 463	23 133	38 367	86 300	343 209	5 677	—	605 983
03	Energie .....	—	—	324	25 749	48 437	43 291	137 516	2 168	565	258 050
04	Biens Intermédiaires ...	—	250	42 014	85 412	138 761	152 519	1 259 910	15 063	5 025	1 698 974
05	Biens d'équipement ....	—	422	35 434	116 683	289 262	208 024	1 253 515	13 049	3 241	1 919 630
06	Biens de consommation .	2 229	7 122	97 260	63 082	134 388	167 338	1 135 197	10 735	2 963	1 620 314
07	Bâtim., génie civil et agric.	1 798	2 378	320 563	46 574	89 600	76 531	1 298 011	4 879	561	1 840 895
08 à 14	Tertiaire .....	8 930	35 842	1 210 159	1 205 299	2 066 486	2 781 814	2 249 864	1 304 166	374 252	11 236 812
08	Commerces .....	5 504	11 934	605 750	165 710	273 894	893 567	522 684	32 301	1 212	2 512 556
09	Transp. et télécomm. ..	923	296	34 064	106 118	176 996	405 026	496 491	49 449	517	1 269 880
10	Services marchands ....	2 503	8 374	553 015	364 787	609 501	484 097	715 082	674 921	40 309	3 452 589
11 à 13	Institutions financières ..	—	1 160	13 882	63 875	88 990	378 007	44 271	17 936	323	608 444
14	Services non marchands .	—	14 078	3 448	504 809	917 105	621 117	471 336	529 559	331 891	3 393 343
01 à 14	ENSEMBLE .....	1 701 490	319 147	1 832 454	1 574 160	2 823 520	3 541 578	7 759 797	1 368 468	388 515	21 309 129

Source : Les collections de l'INSEE, D 53.

**TABLEAU 3**  
**Evolution des emplois manuels, qualifiés et non qualifiés,**  
**dans le secteur tertiaire en 1972**  
**(en pourcentage parmi les salariés du secteur considéré)**

Secteurs	Ouvriers qualifiés	Ouvriers non qualifiés	TOTAL	Employés qualifiés	Employés non qualifiés	TOTAL
Transports (ESE)	45,80	14	59,80	14,60	5,15	19,75
Télécommunications (EE)	10,86	0,98	11,84	44,82	17,82	62,64
Service du Logement (EE)	3,02	2,66	5,68	13,60	66,68	80,28
Autres services (EE)	12,26	10,52	22,78	29,33	19,45	48,78
Commerce (ESE)	24,59	15,59	40,18	27,59	11,82	39,41
Banques et assurances (ESE)	1,06	0,32	1,38	49,42	12,67	62,09
Etat (EE)	4,39	4	8,39	16,87	12,74	29,61
Armée (EE)	9,66	2,84	12,5	63,84	5,29	69,13
Collectivités locales (EE)	14,21	20,45	34,66	17,85	23,61	41,46
Sécurité sociale (EE)	2,46	2,45	4,91	41,67	16,92	58,59
Administrations privées et étrangères (EE)	5,86	5,54	11,4	16,04	15,03	31,07
Services domestiques * (EE)	1,37	0,42	2,29	0,67	94,01	94,68

\* Ce secteur comprend 94 % d'employés non qualifiés dont on peut penser qu'ils occupent des emplois non tertiaires.  
Sources : Enquête Structure des Emplois (ESE) - Enquête Emploi (EE).

- ouvriers : 20,0 %
- personnels de service : 11,6 %
- autres catégories : 3,7 %

On voit donc que la catégorie des ouvriers est loin d'être négligeable, mais elle est bien moins importante dans le tertiaire que dans l'industrie (67,7 %) ; si l'on regroupe les emplois des employés et personnels de service d'une part par opposition aux cadres et aux patrons d'autre part, les deux catégories se partagent de façon à peu près égale le reste des emplois (données chiffrées calculées d'après le tableau 2).

La part des emplois manuels dans le secteur tertiaire est cependant très variable selon les activités tertiaires. En 1972, les emplois manuels sont très nombreux en ce qui concerne les transports, les commerces et les services des collectivités locales ; mais il s'agit essentiellement d'emplois qualifiés. Quant à la part des employés, elle est considérable pour le service du logement, les télécommunications, l'armée, la Sécurité sociale, les banques et assurances et surtout les services domestiques.

**c)** Dans les années à venir, la part des métiers tertiaires du secondaire ne semble pas appelée à diminuer, bien au contraire. D'après le VII<sup>e</sup> Plan, la tendance à l'augmentation des cadres et des employés devrait se marquer dans presque tous les secteurs industriels, sauf en particulier dans la chimie-caoutchouc et la presse-édition où cette proportion est déjà très forte.

On ne peut cependant pas parler pour autant d'un « saut quantitatif » comparable à celui connu au cours des années 1960 ; il semblerait plutôt que l'on puisse s'attendre selon les planificateurs, à une continuation des tendances existantes, voire à une stagnation dans certains secteurs dont la maturité technologique est atteinte (habillement, cuir, verre, construction électrique, et électronique).

Le développement des activités tertiaires du secondaire semble lié à la définition de nouveaux procès de travail, et donc aux caractéristiques techniques de la production. En d'autres termes, il serait vain de créer des emplois tertiaires dans l'industrie sans changement de l'organisation du travail, d'autant plus que toute augmentation de la proportion des cadres — les personnels les mieux payés — se traduit par une augmentation de la masse salariale et donc du coût salarial unitaire sauf si cette embauche permet des gains de productivité.

Selon le rapport Parker, la part de certaines activités tertiaires serait amenée à croître dans les années qui viennent ; il s'agit des activités liées, au sens large, au traitement de l'information, dont le développement serait lié à une mutation du mode de consommation intégrant de plus en plus des biens dont la production exige un grand apport d'information (services juridiques, comptables, informatiques ; programmation, publicité, etc.). Il reste à déterminer comment ces techniques pourraient redéfinir les caractéristiques des procès de travail de façon à assurer la production de masse avec une plus grande productivité ; jusqu'à présent, le développement de l'informatique, des circuits intégrés transistors et micro-processeurs a surtout été utilisé pour la rationalisation des procès de travail existants ; il semble plus s'agir d'une simple réorganisation que d'une redéfinition complète des tâches et produits (5).

Notre propos n'étant ni de redéfinir ces processus de travail ni d'esquisser un scénario de « sortie de crise » par la généralisation des « services informatifs », nous n'irons pas plus loin dans cette voie qui relève de l'analyse du système productif dans son ensemble et nous concentrerons notre attention sur le secteur tertiaire proprement dit (6).

(5) Sens que C. Palloix donne à cette dernière lorsqu'il définit le « néo-fordisme ».

(6) On peut remarquer que d'après le recensement de 1975, les métiers tertiaires (45,6 % des emplois) sont moins nombreux que les effectifs du secteur tertiaire proprement dit (51,6 %). Plus de la moitié des emplois ont donc pour finalité de produire des services.

**TABEAU 4**  
**Effectifs et structures d'emplois dans l'industrie en 1976 et 1981.**

Secteurs (DPJ)	Années	Effectifs totaux	Agricul- teurs	Ingé- nieurs	Techni- ciens	Ouvriers qualifiés	Ouvriers non qualifiés	Cadres tertiaires supérieurs	Cadres tertiaires moyens	Employés qualifiés	Employés non qualifiés
07 - Matériaux de construction	1976	203 000	0,3	1,4	2,7	36,1	45,9	3,1	2,6	5,5	2,3
	1981	203 000	0,3	1,5	3,0	41,9	37,6	3,6	3,0	6,5	2,5
08 - Verre	1976	76 000	0,1	1,7	4,2	27,8	51,6	2,2	3,3	6,0	3,1
	1981	76 000	0,1	1,6	4,5	28,6	51,1	1,9	3,3	5,8	3,1
09 - Sidérurgie	1976	192 000	0,1	2,0	7,6	48,1	28,2	1,4	3,4	5,3	3,9
	1981	187 000	0,1	2,2	8,7	53,8	20,5	1,4	3,5	5,8	3,9
10 - Non ferreux	1976	29 500	0,0	3,6	8,2	48,2	20,7	3,4	4,2	7,3	4,4
	1981	29 000	0,0	4,1	10,0	49,3	15,9	3,5	4,1	7,9	5,2
11 - Première transformation des métaux	1976	450 000	0,0	1,2	3,7	31,6	50,1	2,6	3,0	5,4	2,3
	1981	480 000	0,0	1,2	4,1	31,4	49,5	2,6	3,2	5,5	2,4
12 - Mécanique	1976	782 000	0,0	3,3	9,4	41,9	27,3	4,2	4,3	7,1	2,5
	1981	837 000	0,0	3,6	10,3	41,4	25,3	4,8	4,7	7,7	2,2
13 - Construction électrique et électronique	1976	493 000	0,0	4,1	10,8	29,8	39,3	2,8	4,1	6,0	3,1
	1981	578 000	0,0	3,6	10,5	29,6	40,5	2,9	4,2	5,6	3,1
14 - Automobile	1976	439 000	0,0	2,3	7,0	34,0	46,9	1,0	2,8	3,9	2,1
	1981	468 000	0,0	2,8	7,9	33,9	45,8	0,5	2,9	4,3	1,9
15 - Navale et aéronautique	1976	204 000	0,4	5,6	18,9	50,3	9,7	2,6	4,7	5,4	2,7
	1981	199 000	0,5	4,7	21,0	51,4	7,0	3,0	5,1	5,4	1,8
16 - Chimie-caoutchouc	1976	480 000	0,3	4,3	9,2	26,3	33,3	4,5	8,4	9,0	4,7
	1981	513 000	0,2	4,3	9,4	27,9	30,6	4,9	9,2	8,9	4,6
17 - Textile	1976	375 000	0,0	1,1	2,0	21,1	62,7	2,4	2,7	5,5	2,5
	1981	330 000	0,0	1,1	2,1	22,0	61,0	2,6	2,8	5,9	2,4
18 - Habillement	1976	290 000	0,0	0,2	0,7	50,7	36,4	2,0	2,9	5,0	2,0
	1981	274 000	0,0	0,2	0,9	50,8	36,8	1,9	2,4	5,2	1,8
19 - Cuir	1976	125 000	0,0	0,6	1,1	22,0	66,1	2,1	2,2	4,4	1,4
	1981	118 000	0,0	0,6	1,2	22,3	65,3	2,2	2,2	5,0	1,2
20 - Bois	1976	244 000	5,0	0,6	1,6	28,1	52,4	2,9	2,6	5,1	1,6
	1981	246 000	4,0	0,6	1,9	29,2	51,3	3,1	2,6	5,7	1,6
21 - Papier-carton	1976	137 000	0,0	1,3	2,5	28,3	50,6	3,2	4,1	7,0	2,9
	1981	140 000	0,0	1,3	2,8	33,1	43,7	3,5	4,6	8,0	2,9
22 - Presse-édition	1976	258 000	0,0	0,8	2,2	39,6	20,7	10,2	6,6	14,2	5,7
	1981	261 000	0,0	0,8	2,5	43,2	16,3	10,7	6,6	14,2	5,7
23 - Industries diverses	1976	232 000	0,1	1,4	2,8	19,3	52,5	3,9	7,6	9,3	3,0
	1981	249 000	0,0	1,5	2,9	20,2	50,9	4,1	7,6	9,8	2,9

## B - Les activités tertiaires : une croissance diversifiée

Le secteur tertiaire prend, du point de vue de la population active, une importance croissante dans l'ensemble de l'économie, ce qui masque cependant des évolutions divergentes selon les activités. Il n'en est cependant pas de même pour la contribution du secteur tertiaire à la valeur ajoutée.

### 1. EVOLUTION ET CARACTERISTIQUES DE L'EMPLOI DANS LE TERTIAIRE

#### a) Composition du secteur tertiaire

Il comprend les activités non agricoles et non industrielles. Au sens de l'ancienne Comptabilité nationale, il s'agit des branches 14 A et B 15, 16, 19. Dans le système élargi, il s'agit des activités suivantes :

TABLEAU 5

Tertiaire	Nomenclature de secteur	Nomenclature de branches
Commerces	U 08	T 25 à T 28
Transports		T 31
Télécommunications	U 09	T 32
Services	U 10	T 29, T 30, T 33, T 34
Location et crédit-bail immobiliers	U 11	T 35
Assurances	U 12	T 36
Organismes financiers	U 13	T 37
Services non marchands	U 14	T 38

#### b) Evolution globale de l'emploi dans le tertiaire

On constate une croissance continue de la part du tertiaire dans la population active (cf. tableau 6), particulièrement marquée entre les recensements de 1962 et 1968.

TABLEAU 6

	1954	1962	1968	1975
Population active totale (en milliers)	18 848	19 056	19 962	20 944
Structure (en %)				
* primaire	27,6	20,7	15,0	9,5
* secondaire (Industrie + BTP)	36,4	38,8	38,8	39,2
* tertiaire	36,0	40,6	46,2	51,3

Source : Recensements de population. Nomenclature BCND (secteurs de la Comptabilité nationale, base 1959).

La progression des effectifs tertiaires a donc été forte et s'est exercée au détriment du secteur primaire, les effectifs du secteur secondaire étant en très faible progression.

De plus :

— de 1954 à 1968, un tiers des effectifs tertiaires nouvellement employés ont été recrutés par les administrations de l'Etat, des collectivités locales et de la Sécurité sociale ;

— de 1962 à 1968, on note environ 200 000 créations d'emplois tertiaires par an ; la croissance des effectifs tertiaires correspond alors à peu près à la décroissance des effectifs secondaires en région parisienne. Le tertiaire absorbe 70 % des créations totales d'emplois (55 % des hommes et 95 % des femmes) ;

— de 1968 à 1975, le tertiaire crée 1,5 million d'emplois, soit 215 000 par an et absorbe ainsi plus de 75 % des créations totales d'emplois. Le tertiaire marchand (+ 830 000 emplois) en crée plus que le non-marchand, mais en taux de croissance des effectifs, la progression du tertiaire non marchand est plus importante (20,5 % contre 14 %) de 1968 à 1975.

Si l'on cherche à préciser l'évolution pour la période 1970-1975 dans la nomenclature du SECN (tableau 7), on constate que l'expansion du tertiaire s'est poursuivie jusqu'en 1974 (on note un léger ralentissement du rythme de création d'emplois tertiaires en 1974), et celui-ci ne semble avoir été affecté par la crise qu'en 1975, le solde des créations d'emplois devenant légèrement négatif, mais la part de l'emploi tertiaire dans le total continuant à augmenter. Le tertiaire semble ainsi avoir résisté plus longtemps à la conjoncture de crise, comme l'atteste la faiblesse relative du nombre de salariés visés par une autorisation de licenciement collectif de plus de vingt personnes.

TABLEAU 7

	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Effectifs totaux (en milliers)	20 943,2	21 058,0	21 210,1	21 494,9	21 655,4	21 329,2
Effectifs tertiaires (en milliers)	10 194,2	10 415	10 659,1	10 950,0	11 171,6	11 162,1
Tertiaire (%)	48,8	49,0	50,4	51,0	51,7	52,4

Source : Rapport sur les Comptes de la Nation 1975.

TABLEAU 8

Salariés visés par une autorisation de licenciement collectif de plus de 20 personnes.

Secteur d'activité économique	Nombre de salariés licenciés			Nombre de licenciés pour 10 000 salariés *		
	1973	1974	1975	1973	1974	1975
Transports	782	1 061	1 541	10	23	33
Commerces agricoles et alimentaires	889	1 492	1 433	14	23	21
Commerces non alimentaires	3 390	5 257	5 249	16	24	24
Services	1 131	2 774	1 853	6	14	9
ENSEMBLE	39 599	66 853	111 294	30	51	84

\* Effectifs UNEDIC au 1<sup>er</sup> janvier de l'année.

Source : Ministère du Travail.

TABLEAU 9  
Demandes et offres d'emploi en fin de mois par groupe de métiers.

	METIERS DE L'AGRICULTURE			METIERS DE L'INDUSTRIE			METIERS TERTIAIRES			ENSEMBLE		
	Demandes (en milliers)	Offres	Rapport %									
1970	6,3	1,2	5,2	131,3	74,8	1,8	124,5	17,3	7,2	262,1	93,3	2,8
1971	6,8	1,5	4,5	164,7	90,6	1,8	166,7	33,7	4,9	338,2	125,8	2,7
1972	6,7	2,6	2,5	172,6	119,0	1,5	204,1	44,9	4,5	383,5	166,5	2,3
1973	6,2	5,1	1,2	158,9	181,1	0,9	229,0	65,7	3,5	394,1	251,6	1,6
1974	6,8	4,2	1,6	201,7	139,3	1,4	289,2	61,1	4,7	497,7	204,6	2,4
1975	11,8	1,9	6,2	377,1	63,4	5,9	450,8	43,9	10,3	839,7	109,2	7,7
1976	14,2	1,6	8,9	405,6	80,9	5,0	513,7	41,4	12,4	933,5	123,9	7,5

Source : Les collections de l'INSEE, C 52-53.

Cependant, pour les métiers tertiaires, le rapport des demandes aux offres d'emploi est plus élevé depuis 1970, particulièrement fort en 1975. Malgré un maintien relatif des effectifs, la situation de l'emploi dans le tertiaire s'est ainsi fortement dégradée (1).

Le tertiaire n'est donc pas resté à l'abri de la crise, et il est douteux qu'on puisse ainsi le considérer automatiquement comme un « secteur-refuge » capable de résorber les licenciements des autres secteurs, ce qui rejoint l'idée avancée plus haut, selon laquelle l'extension des activités tertiaires est très liée à la croissance de la production industrielle.

### c) Caractéristiques de l'emploi du secteur tertiaire

On ne peut se contenter d'évoquer la progression globale de l'emploi du secteur tertiaire sans en indiquer les caractéristiques principales, qui permettent de mieux comprendre les particularités de ce secteur.

1) On note, dans le secteur tertiaire, un fort taux d'emploi féminin : 66 % des femmes qui travaillent appartiennent à ce secteur ; 38,75 % en tant que salariées des services publics, de l'Etat et des collectivités locales, 21 % dans les commerces, 18 % dans les services marchands aux particuliers et 6,5 % dans les services marchands aux entreprises en 1975. Elles représentent alors 36,6 % de la population active, mais 47,3 % des actifs dans le tertiaire.

La proportion est cependant très variable suivant les activités : dans les services domestiques, l'Etat et les services aux particuliers et aux entreprises, elles représentent plus de la moitié des actifs (cf. tableau 10).

Entre 1968 et 1975, 62 % des emplois créés dans le secteur tertiaire sont occupés par des femmes, avec une progression plus marquée dans le secteur public.

TABLEAU 10

Secteurs BCND	Taux de féminisation aux recensements * de		Part des femmes dans les créations nettes d'emplois de 1968 à 1975 **
	1968	1975	
— Transports, services, commerces dont :	40,9	43,8	64,8
Transports	12,1	14,3	87,3
Télécommunications	40,7	38,3	22,9
Autres services	47,7	51,9	70,7
Commerces	42,9	44,2	60,6
— Hors secteurs dont :	52,2	53,2	57,8
Banques, assurances	49,1	49,9	51,6
Etat (sauf armée)	48,1	53,0	67,9
Collectivités locales	35,5	40,8	58,3
Services domestiques	94,7	93,8	
— Total « Tertiaire »	45,0	47,3	
ENSEMBLE	34,6	36,6	79,8

\* Taux de féminisation par secteur :  $\frac{\text{effectif féminin}}{\text{effectif total}}$

\*\* Part des femmes dans les créations d'emploi :  $\frac{\text{effectif féminin au recensement de 1975} - \text{effectif féminin au recensement de 1968}}{\text{effectif total au recensement de 1975} - \text{effectif total au recensement de 1968}}$

Source : INSEE, Economie et statistique, n° 94.

(1) 88 % des demandeurs d'emploi sont des femmes ou des étudiants, dont le secteur tertiaire, traditionnellement, est un gros employeur.

TABLEAU 11

		Demandes en fin de mois (en milliers) *						Evolution de juin 1974 à juin 1975 %	Evolution de juin 1975 à juin 1976 %
		Juin 1974		Juin 1975		Juin 1976			
		nombre	%	nombre	%	nombre	%		
<i>Primaire</i>	hommes	7,5	67,6	14,9	69,0	19,8	64,3	98,7	32,9
	femmes	3,6	32,4	6,7	31,0	11,0	35,7	86,1	64,2
	ensemble	11,2	100,0	21,6	100,0	30,8	100,0	92,9	42,6
<i>Secondaire</i>	hommes	88,4	58,5	213,1	64,4	199,6	59,4	141,0	— 6,3
	femmes	62,7	41,5	117,8	35,6	136,5	40,6	87,9	15,9
	ensemble	151,1	100,0	330,9	100,0	336,1	100,0	119,0	1,6
<i>Tertiaire</i>	hommes	65,6	38,6	122,1	41,7	124,6	38,9	86,1	2,0
	femmes	104,4	61,4	170,9	58,3	196,1	61,1	63,7	14,7
	ensemble	169,9	100,0	293,0	100,0	320,7	100,0	72,5	9,5
<i>Non précisé</i>	hommes	16,3	35,0	36,5	39,3	44,5	35,5	123,9	21,9
	femmes	30,2	65,0	56,3	60,7	80,9	64,5	86,4	43,7
	ensemble	46,5	100,0	92,8	100,0	125,4	100,0	99,6	35,1
<i>Total</i>	hommes	177,8	47,0	386,7	52,4	388,5	47,8	117,5	0,5
	femmes	200,9	53,0	351,6	47,6	424,5	52,2	75,1	20,7
	ensemble	378,7	100,0	738,0	100,0	813,0	100,0	94,9	114,7

\* Selon le secteur d'activité économique antérieur.

Source : Regards sur l'actualité, novembre 1976, la Documentation Française.

TABLEAU 12

Secteurs BCND	Jeunes de moins de 25 ans		
	Part des jeunes * aux recensements de		Variation des effectifs entre 1968 et 1975
	1968	1975	
— Transports, services, commerces	19,4	17,5	+ 0,8 %
dont :			
Transports	12,0	12,5	+ 7,4 %
Télécommunications	17,9	16,5	+ 5,9 %
Autres services	21,3	18,3	+ 8,3 %
Commerces	22,9	19,3	— 9,1 %
— Hors secteurs	19,1	15,3	— 3,4 %
dont :			
Banques, assurances	27,7	23,1	+ 24,4 %
Etat (sauf armée)	15,6	12,5	+ 6,2 %
Collectivités locales	9,7	10,3	+ 38,9 %
Services domestiques	26,1	17,1	— 57,6 %
<b>ENSEMBLE</b>	<b>19,7</b>	<b>17,0</b>	<b>— 9,8 %</b>

\* Part des jeunes par secteur :  $\frac{\text{effectif des moins de 25 ans}}{\text{effectif total}}$

Secteurs BCND	Personnes âgées de 55 ans et plus		
	Part des personnes âgées ** de 55 ans et plus aux recensements de		Variation des effectifs entre 1968 et 1975
	1968	1975	
— Transports, services, commerces	18,4	13,2	— 18,1 %
dont :			
Transports	12,8	8,8	— 29,4 %
Télécommunications	11,9	7,7	— 25,0 %
Autres services	19,8	13,7	— 15,8 %
Commerces	19,2	14,5	— 19,5 %
— Hors secteurs	17,1	12,5	— 12,3 %
dont :			
Banques, assurances	13,4	8,0	— 11,4 %
Etat (sauf armée)	12,4	9,4	+ 0,3 %
Collectivités locales	24,7	15,8	— 16,2 %
Services domestiques	30,3	26,0	— 44,6 %
<b>ENSEMBLE</b>	<b>18,9</b>	<b>12,8</b>	<b>— 32,1 %</b>

\*\* Part des personnes âgées par secteur :  $\frac{\text{effectif des 55 ans et plus}}{\text{effectif total}}$

Source : INSEE, Economie et statistique, n° 94.

La part des femmes dans le chômage tertiaire excède cependant de beaucoup la part des femmes dans la population active tertiaire, au moins en ce qui concerne la période récente ; particulièrement dans le secteur tertiaire, tant en nombre absolu qu'en pourcentage, les demandes d'emplois émanant des femmes sont les plus importantes.

2) On trouve dans le secteur tertiaire une **part importante** des emplois occupés par **des jeunes de moins de vingt-cinq ans et des personnes âgées de cinquante-cinq ans et plus**. Alors qu'en 1968, la part de ces catégories dans le tertiaire est légèrement inférieure à la moyenne, elle est en 1975 supérieure ; en ce qui concerne les jeunes, grâce à l'embauche des services aux particuliers et aux entreprises, banques et assurances, collectivités locales ; en ce qui concerne les personnes âgées de plus de cinquante-cinq ans, d'un mouvement général de décroissance moins intense que le mouvement pour l'ensemble des activités et de légère croissance en ce qui concerne l'Etat (central).

Le secteur tertiaire semble donc recueillir particulièrement des fractions de la population ne trouvant pas de travail ou ne désirant pas travailler dans l'industrie ; il apparaît **de fait comme un secteur-refuge** pour certaines catégories de la population **même si, comme on l'a souligné, il ne saurait jouer ce rôle de façon illimitée**.

3) On constate, contrairement à l'industrie, **un faible taux de recours dans le tertiaire à la main-d'œuvre immigrée**. Pour l'ensemble de l'économie, le taux est de l'ordre de 10 %.

TABLEAU 13  
Taux d'absorption de la main-d'œuvre étrangère.

Branches	Ensemble	Hommes	Femmes
Commerce	6,0	5,4	8,5
Transports, télécommunications	2,5	3,0	1,3
Services marchands	11,1	9,2	19,4
Location, crédit-bail Immobiliers	0,2	0,16	0,36
Assurances	0,15	0,1	0,3
Organismes financiers	0,3	0,2	0,7
Services non marchands	8,6	3,8	29,7
Sous-total tertiaire	28,85	21,86	60,2
ENSEMBLE DE L'ECONOMIE	100	100	100

Source : Les collections de l'INSEE, D 52.

4) **Le taux d'emploi salarié est, dans le secteur tertiaire, plus faible que dans l'industrie, mais en croissance rapide.**

Si on examine la structure des emplois entre les branches, on constate que le pourcentage de salariés est inférieur au pourcentage d'actifs occupés dans le tertiaire.

La proportion des salariés a crû cependant en passant de 75 % en 1954, 82 % en 1968 à 86 % au recensement de 1975, plus vite que pour l'ensemble de l'économie.

**TABLEAU 14**  
**Croissance annuelle moyenne du taux de salarisation.**

	Transports, Commerce Services	Ensemble de l'économie
1955-1970	3,2 %	1,65 %
1970-1973	3,3 %	1,9 %
1974	1,5 %	0 %
1975	— 1,2 %	— 1,5 %

Source : INSEE.

Les activités tertiaires semblent donc depuis 1954, faire l'objet d'un mouvement de salarisation avec disparition progressive des entrepreneurs individuels. De fortes disparités entre les activités subsistent néanmoins.

**TABLEAU 15**

Branches	Part de salariés dans la population active (au sens du recensement de 1975)
Agriculture, sylviculture, pêche	20,9 %
Industrie	95,4 %
BTP	84,8 %
Tertiaire	85,8 %
dont :	
— organismes financiers	99,6 %
— assurances	96,7 %
— services non marchands	96,8 %
— transports et télécommunications	95,0 %
— services marchands rendus principalement au entreprises	81,6 %
— réparation et commerce de l'automobile	79,6 %
— services marchands rendus principalement aux particuliers	79,2 %
— commerces	74,6 %
— hôtels, cafés, restaurants	60,0 %

Source : INSEE.

La salarisation est donc presque totale, et comparable à celle de l'industrie en ce qui concerne les banques, assurances, services non marchands et transports-télécommunications. L'indicateur de taux de salarisation permet donc d'isoler un secteur tertiaire étatique et financier à forte salarisation, très lié au mouvement global de salarisation, et un secteur où cet indicateur est plus faible, qui comprend essentiellement les services marchands et les commerces : la généralisation du rapport salarial y est moins nette, ce qui conforte l'idée d'un certain refus des catégories concernées à disparaître dans le mouvement global de l'accumulation capitaliste.

5) On peut revenir de façon plus précise sur une caractéristique déjà évoquée : **la forte proportion de cadres et d'employés dans les catégories socio-professionnelles du secteur tertiaire.**

En 1972, la proportion d'ouvriers dans le tertiaire est de 30,3 % alors qu'elle est de 46,1 % pour l'ensemble de l'économie : les proportions de cadres supérieurs et professions libérales, cadres moyens et employés sont respectivement de 12,9 %, 15,7 %, 17 % dans le tertiaire alors qu'elles sont de 7,9 %, 11,2 % et 9,3 % dans l'ensemble.

TABLEAU 16  
Qualifications du tertiaire en %.

CSP Branches	CSP									Total
	Agriculteurs exploitants	Salariés agricoles	Patrons de l'industrie et du commerce	Professions libérales, cadres sup.	Cadres moyens	Employés	Ouvriers	Personnels de services	Autres catégories	
Tertiaire	0,1	0,3	10,7	10,7	18,4	24,8	20,0	11,6	3,3	100
Commerces	0,2	0,5	24,1	6,6	10,9	35,6	20,8	1,3	ε	100
Transports et Télécomm.	0,1	ε	2,7	8,4	13,9	31,9	39,1	3,9	ε	100
Services marchands	0,1	0,3	16,0	10,6	17,6	14,0	20,7	19,5	1,2	100
Institutions financières		0,2	2,3	10,5	14,6	62,1	7,3	3,0	ε	100
Services non marchands		0,4	0,1	14,2	27,0	18,3	13,9	15,6	9,8	100

Source : Résultats provisoires de l'enquête sur l'emploi, 1977.

La proportion des employés est donc très forte pour les institutions financières et, dans une moindre mesure, pour les transports et télécommunications et les commerces. La proportion des cadres moyens est forte pour les services publics tout comme celle des cadres supérieurs et professions libérales, qui sont également en grand nombre dans les banques et les assurances, et les services marchands.

6) On note une extension du travail en équipe dans certaines activités tertiaires (en liaison avec la recherche d'une meilleure productivité du capital), comme le montre le tableau 17.

TABLEAU 17  
Evolution de la proportion  
des établissements dans lesquels se pratique le travail en équipe.

	1959	1970
Industries de transformation	14,4 %	17,8 %
Transports (sauf SNCF, RATP)	4,7 %	3,6 %
BTP	1,8 %	1,5 %
Commerces non alimentaires	2,1 %	2,4 %
Commerce alimentaire	1,0 %	2,5 %
Banques	0,0 %	0,9 %
Spectacles	0,4 %	12,5 %
Hygiène	4,2 %	5,3 %
Professions libérales	9,9 %	5,7 %
ENSEMBLE	9,0 %	9,3 %

Sources : Enquêtes trimestrielles du Ministère du Travail. Fresque historique du système productif.

Ces établissements sont souvent les plus importants par la quantité des effectifs employés, ce qui rend non négligeable le nombre des travailleurs fonctionnant en équipe.

7) On remarque **une diminution de la durée hebdomadaire du travail**, moins rapide que dans l'industrie, mais à partir d'un niveau plus faible (on tend donc à une homogénéisation des durées du travail dans le secondaire et dans le tertiaire). Cette évolution recouvre cependant des disparités importantes : pour l'hygiène et les spectacles, par exemple, la durée du travail a augmenté de 1961 à 1971.

TABLEAU 18

	1961	1971
SNCF	48,0	42,9
RATP	45,0	41,1
Autres transports	48,1	46,8
Commerces agricoles et alimentaires	44,8	44,4
Commerces non alimentaires	44,4	43,7
Banques, assurances	43,1	40,1
Spectacles	41,4	41,5
Hygiène	41,4	44,0
Professions libérales	44,6	41,1
TOUTES ACTIVITES	45,9	44,3

Source : Les collections de l'INSEE, E 27.

Pour la période plus récente, on constate une accélération de cette réduction (cf. tableau 19), cependant diverse suivant les activités ; le mouvement de baisse est le plus fort pendant la crise, là où la durée du travail est la plus importante. La baisse touche essentiellement les commerces de gros alimentaire, les transports terrestres autres que ceux de la SNCF et de la RATP, et les services d'hygiène. La durée du travail tend à s'homogénéiser à l'intérieur du secteur tertiaire.

TABLEAU 19

**Durée hebdomadaire du travail de l'ensemble des salariés (ouvriers et employés) en heures.**

ACTIVITES REGROUPEES	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
ENSEMBLE	44,7	44,3	43,8	43,4	42,9	42,1	41,8
Transports	44,9	44,2	43,2	42,8	42,1	41,4	41,9
Services	42,1	41,7	41,6	41,2	41,0	40,8	40,6
Commerces	44,1	44,0	43,6	43,4	43,0	42,5	42,3

Source : Les collections de l'INSEE, C 49 et C 52-53.

Le tertiaire occupe donc une main-d'œuvre globalement plus féminine, moins rémunérée, plus autochtone, à la fois plus jeune et plus âgée, comportant plus de cadres et d'employés que la main-d'œuvre de l'industrie ; les tendances générales de l'évolution de l'emploi tertiaire sont cependant les mêmes que pour l'ensemble de l'économie, et se marquent en particulier par un mouvement de polarisation des qualifications, les femmes et les jeunes jouant, du point de vue des emplois déqualifiés, un rôle analogue au rôle des travailleurs étrangers dans l'industrie.

Les constatations globales doivent être complétées et nuancées par l'analyse de la répartition de la population tertiaire entre les activités.

#### **d) La répartition de l'emploi entre les activités tertiaires**

Les activités tertiaires sont loin d'avoir, du point de vue de l'emploi, la même importance. Si l'on observe la structure de la population active, on constate une grande importance des commerces, des services divers aux particuliers et aux entreprises, et des services de l'Etat. Les autres catégories ne dépassent pas 4 % de la population active globale en 1975 (cf. tableau 20).

Si l'on s'intéresse à la part que ces activités représentent dans le tertiaire, on constate que les services non marchands occupent près du tiers des effectifs, les commerces près du quart ; viennent ensuite les services marchands aux particuliers (environ 12 %) , les services marchands aux entreprises (environ 10 %) et les transports (environ 8 %). Chacune des autres branches n'occupe pas plus de 6 % des emplois, et la part est très faible pour certaines activités (location et crédit-bail immobilier, assurances).

En ce qui concerne l'évolution de cette structure, on peut observer à l'aide des tableaux et graphiques ci-joints, pour 1963-1973 (graphique 1), et surtout 1970-1976 (tableau 21) :

- la croissance importante des effectifs des banques, assurances, sociétés immobilières ;
- la croissance plus modérée mais encore importante des effectifs des autres services (aux entreprises, aux particuliers, hôtels-café-restaurants) ;
- la croissance régulière des effectifs des administrations et des télécommunications ;
- la croissance plus modérée des effectifs du commerce et surtout des transports.

Aucune activité tertiaire ne paraît donc en régression, et la croissance est particulièrement forte pour les effectifs dépendant du capital financier et des services marchands.

Les activités tertiaires ont, dans l'ensemble, bien résisté à la crise, puisque les effectifs progressent encore globalement en 1974, 1975 et 1976. Il en résulte une augmentation de la part du tertiaire dans l'emploi vu la stagnation globale des effectifs.

Les activités dont les effectifs ont connu une régression passagère, en 1974-1975, sont celles qui sont le plus liées aux entreprises : réparation et commerce de l'automobile, services rendus aux entreprises, et celles qui sont sensibles à la contraction des revenus des particuliers, comme les hôtels-café-restaurants. Il n'en est pas de même pour les services marchands aux particuliers, les assurances, les organismes financiers et les services non marchands. En 1976, on note un mouvement de reprise générale de la croissance des effectifs, encore timide, essentiellement à partir des services marchands — et non des commerces et des services non marchands —, la part de ces deux catégories diminuant en conséquence dans le tertiaire bien qu'augmentant dans la population active.

**Les évolutions constatées à la fois dans la période de croissance 1963-1973 et dans la crise illustrent donc bien une dépendance économique du secteur tertiaire à l'égard du système industriel, et accèdent l'idée selon laquelle le développement du tertiaire est lié à l'évolution du système économique, dans son ensemble. Il reste cependant que, du point de vue de l'emploi, le secteur tertiaire dans son ensemble a mieux résisté à la crise que l'industrie ; ce n'est guère étonnant en ce qui concerne le tertiaire non marchand qui possède une grande stabilité historique, mais le fait est plus remarquable en ce qui concerne les activités tertiaires**

TABLEAU 20

## Le développement de l'emploi dans le secteur des services en France.

● Population active occupée par secteurs d'activité, aux recensements.

Secteurs d'activité	1962		1968		1975	
	(1 000)	%	(1 000)	%	(1 000)	%
<b>AGRICULTURE</b>	<b>3 800</b>	<b>20,0</b>	<b>3 007</b>	<b>15</b>	<b>1 998</b>	<b>9,5</b>
dont salariés			561	3,7	360	2,1
femmes	1 289	19,6	1 002	14,5	619	8,1
Industries	5 748	30,2	5 834	29,2	6 310	30,1
Bâtim. et trav. publics	1 533	8,0	1 927	9,6	1 896	9,1
<b>INDUSTRIE et BTP</b>	<b>7 281</b>	<b>38,2</b>	<b>7 761</b>	<b>38,8</b>	<b>8 206</b>	<b>39,2</b>
dont salariés			7 073	46,5	7 594	44,2
femmes	1 752	26,6	1 770	25,6	1 976	25,7
Transports	769	4,0	813	4,1	837	4,0
Télécommunications	290	1,5	348	1,7	402	1,9
Service du logement	68	0,4	81	0,4	114	0,5
Services divers	2 005	10,5	2 455	12,3	2 999	14,3
Commerces	1 942	10,2	2 223	11,1	2 396	11,5
Banques et assurances	253	1,3	332	1,7	496	2,4
Service civil de l'Etat	1 005	5,3	1 269	6,4	1 686	8,1
Armée	372	2,0	318	1,6	314	1,5
Collectivités locales	276	1,4	345	1,7	452	2,2
Sécurité sociale	108	0,6	149	0,7	214	1,0
Adm. privées, étrang.	348	1,8	405	2,0	508	2,4
Services domestiques	535	2,8	494	2,5	319	1,5
<b>SERVICES</b>	<b>7 971</b>	<b>41,8</b>	<b>9 232</b>	<b>46,2</b>	<b>10 737</b>	<b>51,3</b>
dont salariés			7 579	49,8	9 212	53,7
femmes	3 536	53,8	4 151	59,9	5 079	66,2
<b>DIVERS</b>	<b>4</b>		<b>2</b>		<b>3</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>9 056</b>	<b>100</b>	<b>20 002</b>	<b>100</b>	<b>20 944</b>	<b>100</b>
dont salariés	13 601		15 215	100	17 169	100
femmes	6 577	100	6 924	100	7 676	100

● Variation du nombre d'emplois, entre les recensements.

Secteurs d'activité	1962-1968		1968-1975	
	(1 000)	%	(1 000)	%
AGRICULTURE	- 793	- 20,9	- 1 009	- 33,6
INDUSTRIE et BTP	+ 480	+ 6,6	+ 445	+ 5,7
SERVICES	+ 1 261	+ 15,8	+ 1 505	+ 16,3
DIVERS	- 2		+ 1	
<b>TOTAL</b>	<b>+ 946</b>	<b>+ 5</b>	<b>+ 942</b>	<b>+ 4,7</b>

Note : Secteurs d'activité selon la nomenclature de la comptabilité nationale - base 1962.  
 Source : Rapport du Conseil Economique et Social, mars 1978.

marchandes : il illustre peut-être la nécessité relative de ces activités dans le développement de la société industrielle avancée. Cependant, le rôle de ces activités reste très hétérogène, leurs mutations s'expliquent soit par la croissance de certains débouchés (services aux particuliers et aux entreprises), soit par l'action volontaire des pouvoirs publics (transports et télécommunications), soit par une rationalisation de la branche (commerces, réparation et commerce de l'automobile), soit par les modalités même de l'accumulation (banques, assurances...) (cf. les monographies de l'annexe I).

TABLEAU 21

BRANCHES	1970		1971		1972		1973		1974		1975		1976	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
T 25-28														
Commerces	11,1	22,89	11,2	22,64	11,3	22,43	11,4	22,34	11,6	22,42	11,6	22,10	11,8	22,0
T 29														
Réparation et commerce de l'automobile	1,9	3,84	1,9	3,88	2,0	3,89	2,0	3,88	1,9	3,72	2,0	3,75	2,0	3,30
T 30														
Hôtels, cafés, restaurants	3,1	6,28	3,0	6,11	3,0	5,91	3,0	5,81	2,9	5,70	3,0	5,69	3,1	5,74
T 31														
Transports	4,0	8,21	4,0	8,06	4,0	7,95	4,0	7,86	4,1	7,85	4,1	7,77	4,0	7,57
T 32														
Télécom., Poste	1,7	3,54	1,7	3,52	1,7	3,45	1,8	3,44	1,8	3,50	1,9	3,54	2,0	3,65
T 33														
Services marchands aux entreprises	4,4	9,12	4,6	9,26	4,8	9,51	5,0	9,74	5,1	9,76	5,1	9,66	5,2	9,81
T 34														
Services marchands aux particuliers	5,5	11,21	5,4	11,55	5,9	11,72	6,0	11,84	6,2	12,02	6,4	12,14	6,6	12,34
T 35														
Location, crédit-bail Immob.	0,2	0,35	0,2	0,35	0,2	0,37	0,2	0,38	0,2	0,39	0,2	0,40	0,2	0,40
T 36														
Assurances	0,4	0,80	0,4	0,81	0,4	0,84	0,4	0,87	0,5	0,90	0,5	0,92	0,5	0,92
T 37 Org. financ.	1,4	2,80	1,5	2,94	1,6	3,08	1,6	3,20	1,7	3,31	1,8	3,40	1,8	3,41
T 38 Serv. non marchands	15,1	30,96	15,3	30,88	15,5	30,85	15,6	30,64	15,7	30,42	16,1	30,63	16,2	30,30
<b>TOTAL TERTIAIRE</b>	<b>48,8</b>	<b>100,00</b>	<b>49,0</b>	<b>100,00</b>	<b>50,4</b>	<b>100,00</b>	<b>51,1</b>	<b>100,00</b>	<b>51,7</b>	<b>100,00</b>	<b>52,7</b>	<b>100,00</b>	<b>53,4</b>	<b>100,00</b>
Effectif total tertiaire (en milliers)	10 194,2		10 415		10 659,1		10 950,0		11 176,€		11 268,1		11 451,1	

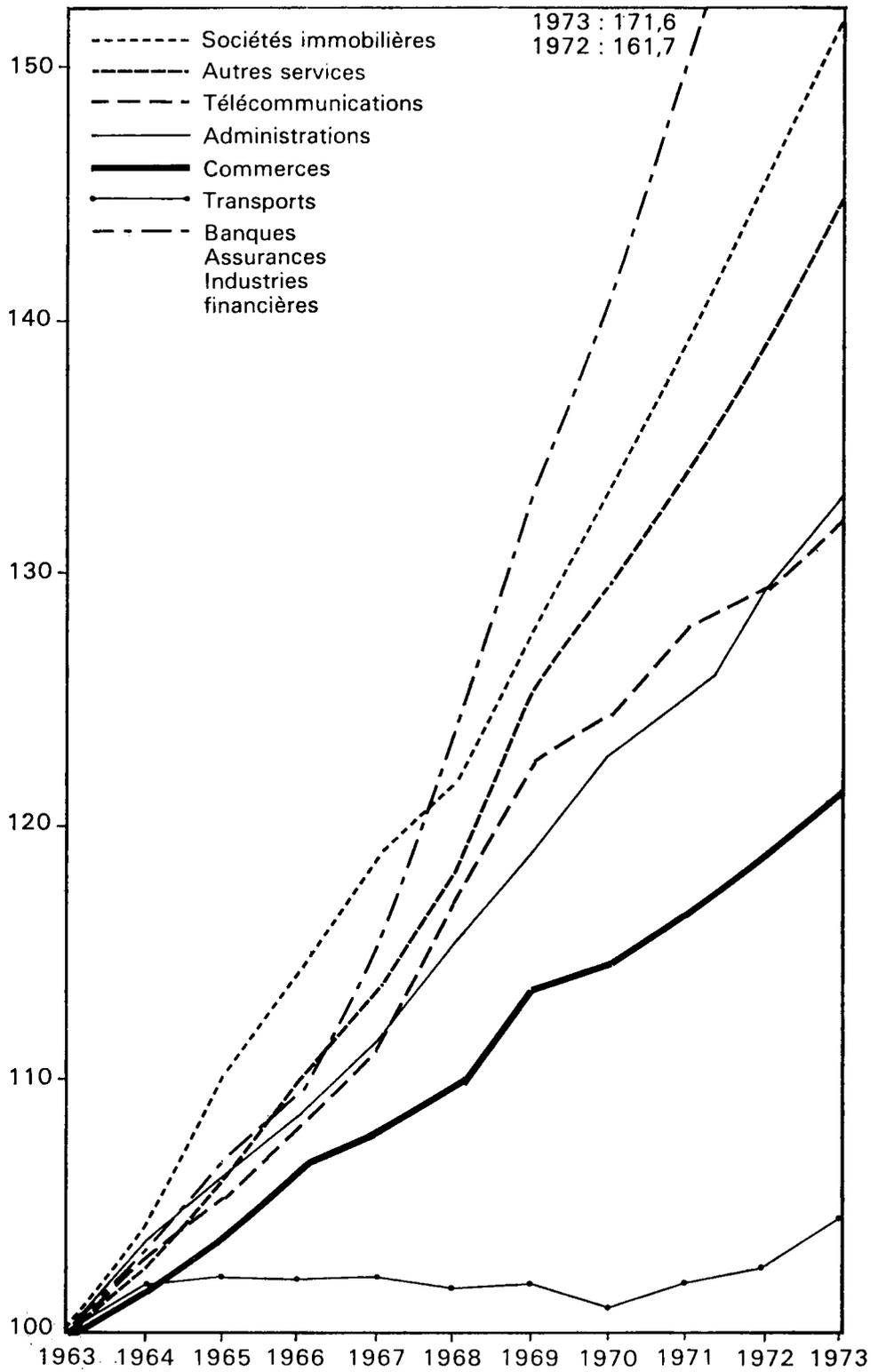
(1) : Part des effectifs de la branche dans la population active (%).

(2) : Part des effectifs de la branche dans l'ensemble du tertiaire (%).

Extraits des Rapports sur les Comptes de la Nation.

GRAPHIQUE 1

Evolution des effectifs 1963-1973  
(1963 = 100)



Source : CEREQ, décembre 1976.

## 2. PLACE DU SECTEUR TERTIAIRE DANS L'ECONOMIE NATIONALE

On peut évaluer l'évolution de la place du secteur tertiaire dans l'économie nationale par le rapport de la valeur ajoutée qu'il produit à la valeur ajoutée totale, c'est-à-dire au produit intérieur brut. Mais cette évaluation est difficile : d'une part, la valorisation des services non marchands est effectuée à leur coût, d'autre part, pour certaines activités, tels les commerces et les assurances, la détermination de la valeur ajoutée, en comptabilité nationale, est conventionnelle (2). On peut cependant, approximativement, comparer le niveau et la croissance de la valeur ajoutée dans le tertiaire à celle de l'ensemble de l'économie.

### a) Contribution du tertiaire à la valeur ajoutée

En examinant la structure de la valeur ajoutée brute par grande branche marchande entre 1971 et 1976, on observe qu'en 1971, la valeur ajoutée du tertiaire représente 46,0 % de la valeur ajoutée des grandes branches marchandes ; en 1975, elle en représente 48,2 % en raison du maintien du taux d'activité des services marchands. Selon l'OCDE, cette part était en 1960 de 43,84 %, en 1965, de 43,26 %, en 1969, de 42,97 % (transports inclus) ; elle semblait donc suivre un « trend » de décroissance lente ; depuis 1970, elle semble donc au contraire croître lentement.

### b) Diversité des évolutions

Cette évolution globale recouvre cependant des tendances différentes suivant les activités. Selon « la mutation industrielle de la France » (3), les rythmes de croissance annuels moyens de la valeur ajoutée, pour la période 1960-1970, auraient été les suivants :

— transports	5,0 %
— télécommunications	8,6 %
— autres services	5,9 %
— commerces	5,3 %
— ensemble de l'économie	5,9 %

Ainsi, les transports et commerces auraient un taux de croissance légèrement inférieur à celui de l'ensemble de l'économie, les autres services évolueraient de façon parallèle à celle-ci, et les télécommunications plus rapidement. Compte tenu du faible taux de croissance de la valeur ajoutée dans l'agriculture, le rythme de croissance du tertiaire serait cependant inférieur, pour la quasi-totalité des activités, à celui de l'industrie.

Le tableau 22 des valeurs ajoutées permet de constater que le commerce est l'activité tertiaire dont le taux de croissance de la valeur ajoutée brute subit le plus les effets de la crise ; ce taux est en effet très faible pour 1975 et 1976. Les transports et télécommunications, en régression en 1975, connaissent cependant une forte progression en 1976, mais la détermination de la valeur ajoutée dans cette branche est très fortement dépendante des politiques tarifaires des pouvoirs publics. Les services marchands, qui avaient bien résisté à la crise en 1974 et 1975, ne reprennent en 1976 qu'un essor modéré au regard de l'indicateur adopté ; leur part dans la valeur ajoutée augmente cependant continuellement entre 1971 et 1976 alors que celle des transports et celle des commerces restent à peu près stables sur cette période.

(2) Pour les commerces, le partage « valeur ajoutée à prix courants/valeur ajoutée à prix constants » est effectué à partir de conventions sur les taux de marge (marge du commerce/valeur du produit marge incluse).

(3) Les collections de l'INSEE, E 31-32, 1975.

**TABLEAU 22**  
**Structure à prix courants et variation annuelle en volume de la valeur ajoutée brute, par grande branche marchande (%).**

	1971	1972		1973		1974		1975		1976	
	Structure	Variation	Structure	Variation	Structure	Variation	Structure	Variation	Structure	Variation	Structure
U 01. Agriculture, sylviculture, pêche	7,4	0,9	7,8	6,0	8,1	0,9	6,9	— 5,4	6,2	— 6,3	5,8
U 02 à U 06. Industrie	37,7	6,3	37,4	7,0	37,0	2,9	36,7	— 2,3	36,3	7,7	36,9
soit :											
02. Industries agricoles et alimentaires	5,0	5,8	4,9	3,2	4,9	2,9	4,8	8,1	5,3	3,7	5,1
03. Energie	5,5	5,1	5,4	8,4	5,1	3,9	4,4	7,5	4,6	4,8	4,6
04. Biens Intermédiaires	10,1	6,2	9,9	9,4	10,2	1,7	11,7	— 13,3	10,0	10,7	9,9
05. Biens d'équipement	10,1	7,3	10,1	10,2	10,1	3,5	9,5	1,2	10,0	12,3	11,2
06. Biens de consommation courante	7,0	6,6	7,1	0,7	6,7	2,8	6,3	— 1,2	6,4	1,2	6,1
U 07. Bâtiment et génie civil et agricole	8,9	5,5	9,0	— 1,8	8,7	3,4	8,9	2,2	9,3	0,4	9,6
U 08. Commerces	12,8	4,8	12,5	4,8	12,3	2,5	12,9	0,6	12,9	0,3	12,0
U 09. Transports et télécommunications	6,6	7,9	6,4	6,3	6,3	4,0	6,3	— 3,0	6,3	8,9	6,5
U 10 à U 13. Autres services marchands	26,6	5,7	26,9	8,0	27,6	4,4	28,3	1,6	29,0	4,0	29,3
<b>ENSEMBLE</b>	<b>100,0</b>	<b>5,6</b>	<b>100,0</b>	<b>6,1</b>	<b>100,0</b>	<b>3,1</b>	<b>100,0</b>	<b>— 0,7</b>	<b>100,0</b>	<b>4,2</b>	<b>100,0</b>

Source : Les collections de l'INSEE, C 52-53.

On peut s'intéresser, plutôt qu'à la valeur ajoutée qui reflète en grande partie les salaires dans le secteur tertiaire, à la production en volume. Son évolution, de 1971 à 1975, dans la classification du SECN, est indiquée dans le tableau 23.

TABLEAU 23

Evolution de la production (en volume).

(Indices : année précédente = 100)

		1971	1972	1973	1974	1975
U. 08	Commerces	107,4	106,1	104,8	102,5	100,6
	Réparat. et commerce de l'automobile	107,6	105,9			
U. 09	Transports	104,7	109,0	106,3	104,0	97,0
	Télécommunications et postes	108,0	108,0			
U. 10	Services marchands aux entreprises	112,6	108,9	106,8	102,1	102,5
	Services marchands aux particuliers	105,0	109,0			
U. 10	Hôtels, cafés, restaurants	102,8	101,3			
U. 11	Location et crédit-bail immobiliers	106,2	105,9	106,6	104,9	105,3
U. 12	Assurances			119,0	109,0	119,4
U. 13	Organismes financiers			115,3	113,4	88,6
U. 14	Services non marchands			102,2	101,5	103,5
U. 99	Services bancaires importés			115,9	118,9	89,8

On constate ainsi un ralentissement du taux de croissance de la production nettement marqué pour les commerces, pour la réparation et le commerce de l'automobile, et pour les services marchands aux particuliers et les télécommunications (malgré, pour ces derniers, un coup d'arrêt en 1974) ; quant aux transports en forte croissance jusqu'en 1973, leur croissance se réduit et devient très négative en 1975, tandis que celle du crédit-bail immobilier se ralentit lentement. On constate également une nette diminution en 1975 de la croissance des services financiers, mais une reprise de la croissance des assurances. Ainsi, seules ces dernières, les services aux particuliers et les télécommunications (ces derniers en liaison avec la politique des pouvoirs publics) ne semblent pas avoir souffert de la conjoncture de crise.

On peut remarquer que les résultats précédents, mettant en relief une hausse de la part relative de la valeur ajoutée par le tertiaire depuis 1970, infirment en partie l'idée selon laquelle la part du tertiaire dans la valeur ajoutée diminuerait nécessairement dans les pays développés tandis que les effectifs augmenteraient, ce qui conduirait à des tensions inflationnistes. En partie seulement, parce que la valeur ajoutée aux prix du marché est un résultat global, tout autant significatif d'un processus technique que de la capacité qu'ont certains entrepreneurs à fixer les prix comme ils l'entendent dans des marchés non concurrentiels : le maintien de la part du tertiaire, voire sa croissance, n'exprime pas nécessairement une productivité technique supérieure surtout en période de crise où de larges parts de la capacité de production demeurent inutilisées. La valorisation des produits tertiaires est ainsi largement dépendante de leur capacité à être validés comme socialement utiles, même — et surtout — au cœur de la crise. Pour mieux cerner les caractéristiques économiques liées à cette tension des activités tertiaires, on peut se pencher sur l'évolution des coûts et de la productivité.

**TABLEAU 24**  
**Valeur ajoutée brute par branche.**

Branches	Valeur aux prix courants (en millions de francs)				Indices : année précédente = 100					
					Indices de volume			Indices de valeur		
	1972	1973	1974	1975	1973	1974	1975	1973	1974	1975
U 01. Agriculture, sylviculture, pêche	63 352	74 853	72 851	73 087	106,0	99,1	94,6	118,2	97,3	100,3
U 02. Industries agricoles et alimentaires	39 611	45 559	50 750	62 409	103,2	102,9	108,1	115,0	111,4	123,0
U 03. Production et distribution d'énergie	43 419	47 704	46 625	56 462	108,4	103,9	107,5	109,9	97,7	121,1
U 04. Industries de biens intermédiaires	80 012	94 500	123 940	117 894	109,4	101,7	86,7	118,1	131,2	95,1
U 05 A. Industrie des biens d'équipement professionnels	55 522	64 655	71 222	83 046	110,6	105,0	104,3	116,4	110,2	116,6
U 05 B. Industrie des biens d'équipement ménagers	3 728	4 350	5 034	5 117	117,8	113,1	94,1	116,7	115,7	101,6
U 05 C. Construction de véhicules automobiles et autres matériels de transport terrestre	22 531	24 786	24 329	29 965	108,2	98,0	93,6	110,0	98,2	123,2
U 06. Industries des biens de consommation courante	57 347	62 278	65 842	75 769	100,7	102,8	98,3	108,6	105,7	115,1
U 07. Industrie de mise en œuvre du bâtiment et du génie civil et agricole	72 831	80 687	93 621	109 974	98,2	103,4	102,2	110,8	116,0	117,5
U 08. Commerces	100 817	114 638	136 780	152 651	104,8	102,5	100,6	113,7	119,3	111,6
U 09. Transports et télécommunications	51 629	58 561	66 642	74 760	106,3	104,0	97,0	113,4	113,8	112,2
U 10. Services marchands	130 728	151 982	176 040	208 343	106,8	102,1	102,5	116,3	115,8	118,3
U 11. Location et crédit-bail immobiliers	58 129	66 823	75 248	87 501	106,6	104,9	105,3	115,0	112,6	116,3
U 12. Assurances	4 757	6 246	6 184	5 494	119,0	109,0	119,4	131,3	99,0	88,8
U 13. Organismes financiers	24 400	31 160	40 937	41 744	115,3	113,4	88,6	127,7	131,4	102,0
U 14. Services non marchands	105 956	120 406	143 875	172 876	102,2	101,5	103,5	113,6	119,5	120,2
U 99. Services bancaires imputés (1)	26 314	33 377	45 716	47 073	115,9	118,9	89,8	126,8	137,0	103,0
Total branches marchandes (U 01 à U 13 et U 99)	782 499	895 405	1 010 329	1 137 143	105,8	102,5	99,8	114,4	112,8	112,6
<b>Total général</b>	<b>888 455</b>	<b>1 015 811</b>	<b>1 154 204</b>	<b>1 310 019</b>	<b>105,3</b>	<b>102,3</b>	<b>100,2</b>	<b>114,3</b>	<b>113,6</b>	<b>113,5</b>

(1) Les services bancaires imputés sont considérés comme de la consommation intermédiaire des branches mais que l'on n'est pas en mesure de ventiler entre celles-ci, ce qui impose d'en déduire le montant global du total des valeurs ajoutées des dites branches. De ce fait, le TES comporte une branche marchande fictive, de production nulle, mais de consommation intermédiaire égale à la production imputée de services bancaires, et donc de valeur ajoutée négative (et égale en valeur absolue au montant de cette dernière).

### c) Coûts et productivité dans le secteur tertiaire

Une forte croissance des coûts unitaires et une faible augmentation de la productivité dans le secteur tertiaire ne semblent guère avoir eu de répercussion sur la rentabilité jusqu'à la fin des années soixante.

#### 1. LA CROISSANCE DES COUTS UNITAIRES

On a évoqué comment le taux de salarisation croissait dans les services, ce qui rend particulièrement important l'étude de l'évolution du taux de salaire.

Entre 1962 et 1970, on note une croissance parallèle du salaire net annuel moyen pour les onze secteurs de l'économie française (4). Les niveaux des salaires sont proches de la moyenne pour l'ensemble de l'économie ; en ce qui concerne le commerce en particulier, l'évolution du taux de salaire est identique à celle qu'on observe pour l'ensemble (tableau 25).

Le coût salarial unitaire croît en conséquence de 4,4 % par an dans les transports, 7,7 % dans les services, et 6,8 % dans les commerces (4,8 % pour l'ensemble de l'économie) pour la période 1959-1969, en raison de la croissance moins élevée de la valeur ajoutée par tête, elle-même due aux évolutions pour cette période mises en évidence au paragraphe précédent : décroissance du tertiaire dans la valeur ajoutée totale, croissance des effectifs.

A partir de 1968, les taux de salaires réels, pour l'ensemble de l'économie, croissent plus rapidement que par le passé. Le taux de salaire horaire croît ainsi parallèlement pour le tertiaire jusqu'en 1972 ; en 1973 et 1974, on note cependant une croissance plus modérée des salaires tertiaires que pour l'ensemble de l'économie.

Cette tendance ne se confirme pas en 1975 et 1976, puisque le taux de salaire horaire moyen croît en 1975 de 17,1 % pour le commerce de gros, 18,4 % pour le commerce de détail, 17,1 % pour les transports et 19,8 % pour les services d'hygiène alors qu'il croît pour l'ensemble de l'économie de 17,3 %. Les chiffres en 1976 sont de 15,4 % pour le commerce de gros, 14,8 % pour le commerce de détail, 16,5 % pour les transports (en partie rattrapage de l'année précédente), 16,1 % pour les services d'hygiène alors que pour l'ensemble la hausse est de 14,8 %. On a donc en moyenne période une hausse du taux de salaire horaire moyen plus forte pour le tertiaire que pour l'ensemble de l'économie.

Le ralentissement de 1973 à 1975 peut être lié aux caractéristiques de la main-d'œuvre tertiaire : elle comprend une forte proportion de cadres et d'employés dont le salaire moyen a crû moins vite que d'autres catégories (5).

Compte tenu de la croissance entre 1960 et 1976 des effectifs du tertiaire, de la hausse importante de leurs rémunérations, et de la croissance modérée de la production, on semble aboutir à un mouvement de longue période de hausse du coût unitaire du travail, tempéré momentanément par une hausse moins importante des salaires en 1973 et 1974.

(4) Cependant, comme le remarque A. Cotta, sur la période 1962-1971, cette croissance a été moins rapide que celle du revenu des entrepreneurs individuels, les salariés étant moins bien armés pour défendre leur revenu : « les salaires nominaux sont toujours en retard d'une inflation ».

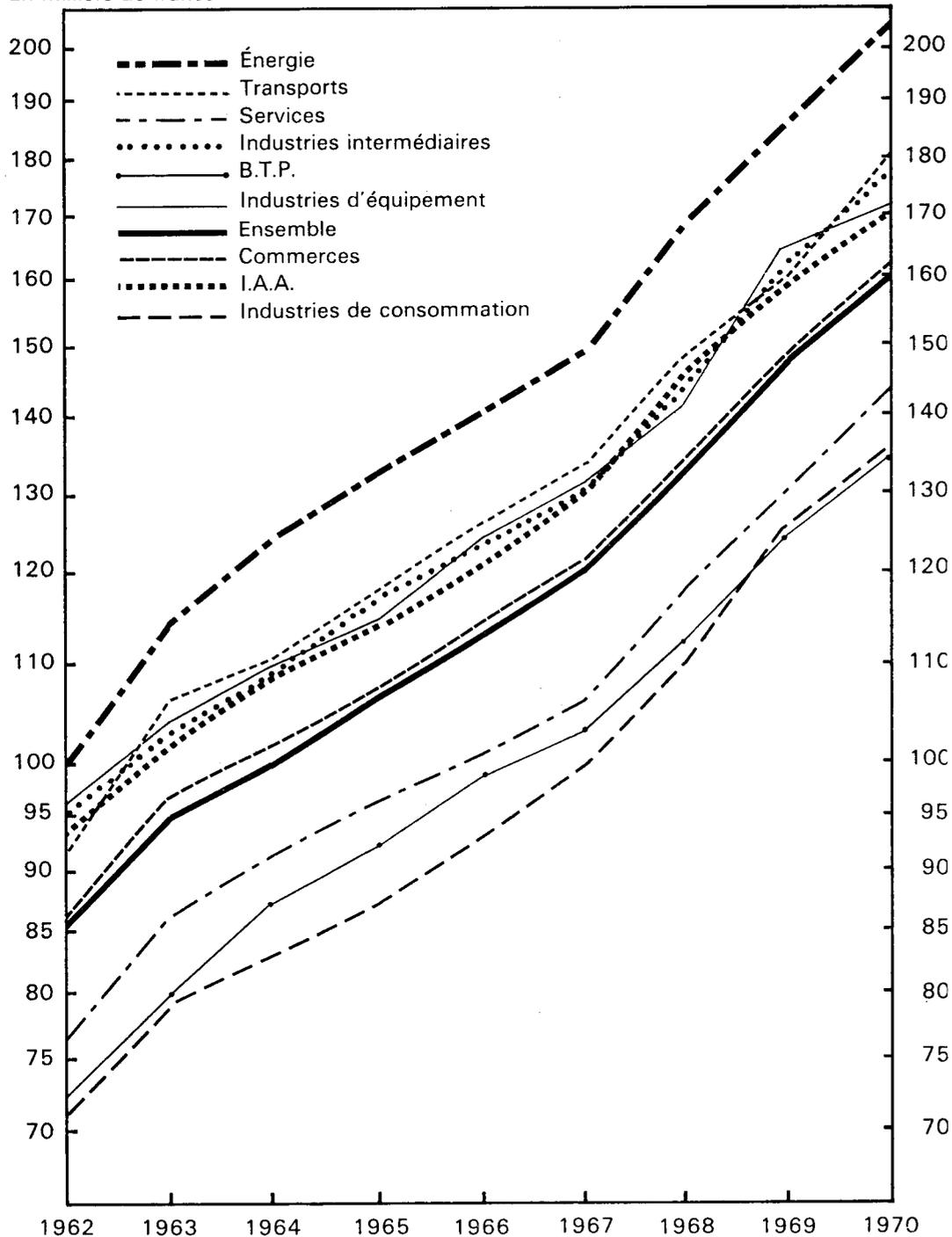
Or, il y a beaucoup d'entrepreneurs individuels dans le tertiaire.

(5) Pour comparaison : taux de hausse des salaires 1970/1967 : cadres, + 29 % ; agents de maîtrise, + 31 % ; employés, + 34 % ; ouvriers, + 40 %.

GRAPHIQUE 2

Salaire net annuel moyen,  
onze secteurs (1962-1970)

En milliers de francs



Source : Donnée statistique annexée à la Fresque (Etats 2460), Les collections de l'INSEE, E 27

TABLEAU 25

## Indices des taux de salaire horaire, par activité économique \*

Base 100 au 1<sup>er</sup> janvier 1956

Activité économique	1970	1971	1972	1973 **	1974
Production de métaux	321,3	361,0	398,8	459,0	544,5
Industries mécaniques et électriques	310,5	346,0	383,8	436,1	517,5
Industrie du verre, céramique, matériaux de construction	318,8	353,5	392,0	449,7	536,5
Bâtiment, travaux publics	314,0	345,9	384,1	435,3	516,3
Industrie chimique, caoutchouc	328,9	365,9	407,4	467,5	562,5
Industries agricoles et alimentaires	314,3	348,8	390,0	447,0	539,8
Industrie textile	315,7	355,3	400,4	452,9	546,6
Habillement et travail des étoffes	312,9	342,6	381,9	430,8	513,9
Cuir et peaux	312,8	345,9	387,9	443,4	531,7
Industrie du bois, ameublement	315,8	347,5	383,6	437,6	522,8
Papier et carton	317,5	349,6	389,8	445,7	547,5
Industries polygraphiques	325,5	355,1	384,7	440,7	515,9
Industries diverses	311,4	339,4	375,8	428,3	512,2
Transports (sauf SNCF et RATP)	319,1	352,7	390,4	438,4	518,4
Commerces agricoles et alimentaires	313,5	346,5	382,8	431,6	516,5
Commerces non alimentaires	315,2	347,0	380,9	430,0	507,6
Hygiène	293,9	320,4	352,4	410,1	489,7
Ensemble	314,5	348,5	387,5	441,7	526,0

\* Moyennes pondérées des Indices trimestriels (enquêtes de janvier, avril, juillet, octobre et janvier de l'année suivante).  
\*\* Nouvelle série à partir de 1973.

Source : Ministère du Travail.

**TABLEAU 26**  
**Indice des rémunérations des salariés (ensemble des activités du secteur privé).**  
 (Base 100 en octobre 1972)

	1972		1973		1974	
	Avril	Octobre	Avril	Octobre	Avril	Octobre
Gains mensuels :						
Cadres	95,9	100,0	106,3	109,7	120,3	127,0
Agents de maîtrise, techniciens, dessina- teurs	94,6	100,0	105,1	111,3	122,1	131,3
Employés	94,9	100,0	105,2	112,1	122,0	132,4
Gains horaires des ouvriers	96,5	100,0	109,0	114,9	127,1	137,9

Source : Ministère du Travail.

## 2. INVESTISSEMENTS ET FRAIS FINANCIERS

L'effort d'investissement dans le tertiaire a été particulièrement soutenu de 1963 à 1974.

On constate ainsi que, de 1963 à 1970, la part du tertiaire dans la FBCF globale a augmenté, et est passée de 31,1 % à 34,2 %. Le taux annuel moyen de croissance de la FBCF est particulièrement élevé pour les télécommunications (14,5 %) et pour les commerces (15 %) comparé à l'ensemble de l'économie (8,8 %) (tableau 27).

Pour les transports, la croissance a été la plus faible, mais cela s'explique en partie par l'effort considérable effectué pour les investissements-transports depuis 1949 : en 1950, les transports représentaient 18,3 % du capital fixe net des branches ; en 1960, ils n'en représentent plus que 14,8 % et en 1970, 10,3 %. La branche dont le taux de croissance du capital fixe net (compte tenu de l'âge moyen du matériel) est le plus important, est la branche des services (stricto sensu) dans le tertiaire. Ce taux marque un léger fléchissement pour les commerces de 1970 à 1972 (tableau 28).

La croissance rapide de la FBCF du tertiaire semble s'être poursuivie de 1971 à 1974, comme l'indiquent les données du « Rapport sur les Comptes de la Nation 1976 », de façon très différente suivant les activités. On note, en volume (cf. tableau 29) :

- une décroissance nette de la FBCF du commerce, des services des cafés, hôtels, restaurants, des services marchands aux particuliers et aux entreprises, de la location et crédit-bail immobiliers depuis 1973 ;
- un ralentissement dès 1973, puis une reprise lente de la FBCF des services de réparation et commerce de l'automobile ;
- un ralentissement des investissements de transport dès 1973, mais une reprise en 1975 ;
- un ralentissement des investissements de télécommunications dès 1972, mais une très forte reprise à partir de 1973, particulièrement marquée en 1975.

L'effort d'investissement en volume continue cependant, en taux de croissance, d'être de façon globale plus important dans le tertiaire que dans l'ensemble de l'économie. On vérifie que les services marchands, tant aux entreprises qu'aux particuliers, n'ont été touchés par la crise qu'en 1975, avec un temps de retard sur l'industrie, mais très fortement.

TABLEAU 27  
**La formation brute de capital fixe (FBCF) des branches en 1963 et en 1970**  
 (structure, part du matériel, croissance)  
 (En % prix 1973)

BRANCHES	Part des branches dans la FBCF totale en 1963	Part du matériel dans la FBCF des branches en 1963	Taux annuels de croissance de la FBCF 1953-1965	Part des branches dans la FBCF totale en 1970	Part du matériel dans la FBCF des branches en 1970	Taux annuels moyens de croissance FBCF 1960-1970
14 A - Transports	19,1	67,8	3,9	7,3	66,5	3,0
14 B - Télécomm.	2,5	89,4	7,7	3,5	87,5	14,5
16 - Autres services	10,8	76,8	12,8	12,8	77,2	12,6
19 - Commerces	8,7	67,3	14,0	10,6	67,3	15,0
ENSEMBLE DES BRANCHES	100	72,7	8,2	100	72,4	8,8

Source :

— pour 1963 : J. Mairesse, « L'évaluation du capital fixe productif », les collections de l'INSEE, C 18-19.

— pour 1970 : M. Benard, J. Mairesse, « L'évaluation du capital fixe productif », « La ventilation des séries en 29 branches » - Document d'information INSEE.

TABLEAU 28  
**Le capital fixe net des branches en 1970 et 1972 (bâtiment et matériel).**  
 (Prix de 1963)

BRANCHES	1972		1970		Indice de croissance 1972/1970	Taux annuel moyen de croissance		
	Millions de F	%	Millions de F	%		1960 à 1970	1970 à 1972	1960 à 1970
14 A - Transports	54 655	9,5	51 031	10,3	107,1	3,2	3,5	3,2
14 B - Télécommunications	15 700	2,7	12 795	2,6	122,7	9,6	10,8	9,6
16 - Autres services	72 678	12,7	57 800	11,7	125,7	10	12,1	10
19 - Commerces	54 166	9,4	45 399	9,2	119,3	10,1	9,2	10,1
ENSEMBLE DES BRANCHES	573 725	100	495 621		115,8	7,6	7,6	7,6
TOTAL « INDUSTRIE » (y compris CEA)	271 715	47,3	236 416	47,7	114,9	6,8	6,8	6,8

Source : Les collections de l'INSEE, E 31-32, T. II.

TABLEAU 29

Formation brute de capital fixe des sociétés et quasi-sociétés non financières ainsi que des entreprises individuelles par branche.

Secteurs	Indices : année précédente = 100									
	Indices de volume					Indices de valeur				
	1971	1972	1973	1974	1975	1971	1972	1973	1974	1975
T 25-8. Commerces	113,7	105,0	105,7	102,1	93,8	119,4	109,7	113,2	118,2	104,6
T 31. Transports	117,5	112,1	104,4	92,0	105,7	125,3	121,5	109,4	102,3	123,9
T 32. Services de télécommunications et postes	103,2	83,4	114,0	113,6	128,5	109,3	86,1	121,1	129,3	146,4
T 29. Réparation et commerce de l'automobile	133,4	124,1	93,8	94,0	99,9	143,5	131,7	101,3	108,1	113,7
T 30. Service des hôtels, cafés, restaurants	112,5	102,7	106,4	98,7	96,3	119,5	108,3	114,4	114,4	106,4
T 33. Services marchands rendus principalement aux entreprises	128,6	127,3	118,2	110,8	87,8	135,3	132,0	120,5	124,8	101,0
T 34. Services marchands rendus principalement aux particuliers	115,5	108,2	110,0	107,0	93,7	124,3	115,4	117,4	120,4	109,0
T 35. Location et crédit-bail Immobiliers	99,5	106,0	105,8	99,4	94,9	105,8	112,7	117,0	118,3	105,9
<b>TOTAL T 01 à T 35</b>	<b>107,7</b>	<b>106,0</b>	<b>105,0</b>	<b>99,8</b>	<b>93,6</b>	<b>113,0</b>	<b>111,1</b>	<b>112,1</b>	<b>116,1</b>	<b>104,4</b>

Source : Comptes de la Nation 1976.

La baisse de volume de l'investissement ne s'est traduite par une baisse en valeur qu'en 1975. Les transports sont la seule branche pour laquelle la FBCF est, en francs courants, plus faible en 1974 qu'en 1973. Le ralentissement en francs courants est particulièrement marqué pour les services aux entreprises (très liés à l'industrie), les cafés-hôtels-restaurants et le commerce. Il est à noter que les services marchands aux particuliers semblent avoir investi en un capital fixe particulièrement cher, puisqu'en 1975 la progression de leur FBCF est en volume sensiblement la même que dans l'industrie mais en valeur nettement supérieure.

En 1976, l'investissement a repris de façon générale dans le secteur tertiaire. Les taux de croissance en volume sont de 8,4 % pour les commerces ; 15,2 % pour les transports et télécommunications ; 6,9 % pour les services marchands ; 0 % pour le crédit-bail immobilier ; 7,1 % pour les assurances (29,3 % et 30,5 % respectivement pour 1974 et 1975) ; — 6,0 % pour les organismes financiers (1972 : + 49 % ; en 1973 : + 24,3 % ; en 1974 : — 16 % ; en 1975 : — 20,7 %).

La croissance des investissements dans le secteur tertiaire ne semble donc avoir connu de coup d'arrêt qu'en 1975.

Si on rapproche ces chiffres de l'importance du secteur tertiaire dans l'économie (critère de la valeur ajoutée), on constate ainsi que l'écart entre part dans l'investissement total et part dans la valeur ajoutée totale passe de 3,8 en 1962 à 6,2 en 1971, ce qui, selon A. Cotta, « traduit peut-être une rentabilité relative décroissante de cet investissement » pour ce secteur.

Les évolutions ont entraîné, au moins pour la période 1959-1969, pour laquelle les données sont disponibles (6), une augmentation des charges de remboursement des emprunts qui s'est traduite par une augmentation des coûts financiers unitaires très importante à partir de 1967 (cf. plus loin, le tableau 38).

Aussi l'important effort d'investissement dans les services et commerces se traduit dès la période 1963-1967 par une croissance des frais financiers unitaires, qui devient spectaculaire pour 1967/1969, surtout pour les services (avec 35,1 % au deuxième rang de la progression des secteurs, derrière les industries d'équipement — 37,6 % —, selon la nomenclature en 11 secteurs de la « Fresque »).

Ces coûts financiers unitaires, compte tenu du maintien d'une croissance de l'investissement plus élevée que pour l'ensemble de l'économie, et malgré le maintien d'une croissance modérée de la production jusqu'en 1975, sont vraisemblablement restés importants dans la période 1970-1975, période où les taux d'intérêt ont continué de croître.

### 3. LA PRODUCTIVITE

La Comptabilité nationale permet de calculer plusieurs indicateurs de productivité. D'une façon générale, elle rapporte la valeur ajoutée d'une branche à prix constants à différents facteurs eux-mêmes comptabilisés à prix constants.

En général, on mesure donc une certaine réalité, la productivité, à travers des indices qui sont issus de conventions et qui ne sont, par conséquent, que des reflets plus ou moins exacts de l'efficacité technique de la production.

(6) Fresque historique du système productif, LES COLLECTIONS DE L'INSEE, E 27, 1974.

TABLEAU 30  
Différentes formules utilisées usuellement pour « calculer » la productivité.

Formule de productivité	Numérateur	Dénominateur
Valeur ajoutée par tête	Production nette (production brute moins consommations intermédiaires)	Travail
Productivité brute du travail (du capital) (des consommations intermédiaires)	Production brute	Travail (ou capital) (ou consommations intermédiaires)
Productivité totale	Production brute	Travail plus le capital et les consommations intermédiaires
Productivité globale	Production brute	Travail plus tous les autres facteurs

On peut, cependant, faire l'hypothèse que l'évolution de ces ratios est en longue période, significative de certains changements techniques ou économiques. Dans cette optique, on étudiera la productivité apparente du travail, la productivité du capital consommé, la productivité des consommations intermédiaires et la productivité totale des facteurs dans le tertiaire en s'appuyant sur la « Fresque historique du système productif » de l'INSEE et sur les travaux qui l'ont complétée, dans une optique semblable, par la suite, pour la période 1949-1972. Pour la période plus récente, on se référera aux « Rapports sur les Comptes de la Nation » 1975 et 1976 (7).

● La période de croissance 1949-1972

a) La productivité du travail dans le tertiaire apparaît plus faible que dans le secteur secondaire. Le tableau 31 donne un relevé des calculs de D. Malkin pour la France.

TABLEAU 31  
Productivité relative des secteurs.

Années	Secondaire	Tertiaire (transports inclus)
1960	1,18	1,10
1965	1,24	1,00
1969	1,31	0,92

Source : Questions à la société tertiaire.

Il s'agit de la productivité du travail (PIB/actif) rapportée à la productivité de l'ensemble de l'économie. On constate ainsi une diminution de cette productivité relative liée à l'augmentation de celle de l'industrie.

Si l'on s'intéresse à la productivité horaire du travail, on constate qu'elle a été, selon la « Fresque », inférieure dans les transports, les services et les commerces à celle de l'ensemble de l'économie. L'effort d'investissement constaté entre 1960 et 1967 ne s'est traduit par aucun effet positif apparent sur la productivité du travail dans le tertiaire.

Dans la période 1949-1972 en moyenne, la productivité apparente du travail a augmenté plus vite pour les transports que pour l'ensemble de l'économie, mais nettement moins vite pour les services et les commerces.

(7) On s'intéressera ici essentiellement aux branches pour lesquelles les Indicateurs de la Comptabilité nationale ont un sens non ambigu, c'est-à-dire aux services, aux commerces et aux transports et télécommunications.

TABLEAU 32

(En % par an)

	Croissance moyenne annuelle de la productivité			
	1949 à 1961	1961 à 1967	1967 à 1972	1949 à 1972
Industries agricoles et alimentaires	3,4	4,7	6,1	4,3
Energie	9,0	9,3	10,8	9,6
Industries Intermédiaires	5,5	6,1	7,0	6,0
Industries d'équipement	4,0	6,3	7,6	5,4
Industries de consommation	5,8	4,9	6,8	5,8
<b>Transports et télécommunications</b>	<b>5,6</b>	<b>3,7</b>	<b>6,3</b>	<b>5,4</b>
Bâtiment et travaux publics	0,4	5,1	4,8	2,7
<b>Services</b>	<b>3,5</b>	<b>3,1</b>	<b>3,1</b>	<b>3,2</b>
<b>Commerces</b>	<b>2,8</b>	<b>3,5</b>	<b>4,1</b>	<b>3,3</b>
<b>Ensemble des branches *</b>	<b>4,0</b>	<b>4,7</b>	<b>5,7</b>	<b>4,6</b>

\* A l'exception de l'agriculture et du service du logement.  
Source : Economie et statistique, n° 62.

Pour la période 1967-1972, ces deux dernières branches ont été de loin les moins efficaces (au sens de cet indicateur) du système productif français (cf. le tableau 32). Mais l'efficacité est croissante pour les commerces, décroissante pour les services, décroissante puis de nouveau croissante pour les transports et télécommunications dans la période 1949-1972.

Les raisons de la faiblesse de la productivité dans le tertiaire — hors transports et télécommunications — peuvent être diverses : investissements « somptuaires » ou investissements de remplacement et non de capacité, difficulté d'une production de masse dans les services puisque production et consommation sont simultanées, et donc s'effectuent dans un même lieu ; importance relative de la main-d'œuvre et faiblesse relative de certaines rémunérations qui n'incite pas à la substitution du capital au travail — qui n'est pas d'ailleurs toujours possible ou efficace dans les services

b) L'examen de la productivité du capital consommé va dans le même sens : elle n'est positive que pour les transports et les télécommunications dans le tertiaire (et même croissante en 1967-1969), alors qu'elle est plus décroissante pour les services et les commerces que pour l'ensemble de l'économie. Il semble donc qu'on ait rendement décroissant des investissements.

TABLEAU 33

Productivité du capital consommé.  
(En % par an)

	1959-1963	1963-1967	1967-1969	1959-1969
Agriculture	— 1,2	— 1,3	— 5,0	— 2,0
Industries agricoles et alimentaires	0,2	— 1,1	— 3,4	— 1,1
Energie	0,3	2,4	2,6	2,7
Industries Intermédiaires	— 2,9	— 2,3	1,6	— 1,8
Industries d'équipement	1,2	— 1,2	4,6	0,9
Industries de consommation	0,1	— 3,4	0,3	— 1,5
Logement	—	—	—	—
<b>Transports et télécommunications</b>	<b>1,9</b>	<b>0,5</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>
Bâtiment et travaux publics	— 1,5	— 1,4	— 4,2	— 2,0
<b>Services</b>	<b>— 0,2</b>	<b>— 4,0</b>	<b>— 6,9</b>	<b>— 2,0</b>
<b>Commerces</b>	<b>— 2,1</b>	<b>— 7,1</b>	<b>— 5,8</b>	<b>— 3,1</b>
<b>Ensemble</b>	<b>— 0,1</b>	<b>— 1,6</b>	<b>— 1,2</b>	<b>— 0,8</b>

Source : Les collections de l'INSEE, E 27.

c) On peut noter également que la productivité des consommations intermédiaires est négative (de plus en plus pour les transports et les commerces, de moins en moins pour les services de 1959 à 1969).

d) Aussi la productivité totale des facteurs est-elle plus faible pour les services et les commerces que pour l'ensemble de l'économie, mais plus forte pour les transports et télécommunications, pour cette période.

TABLEAU 34  
Productivité totale des facteurs.  
(En % par an)

	1959-1963	1963-1967	1967-1969	1959-1969
Agriculture	3,5	3,0	0,6	2,7
Industries agricoles et alimentaires	0,3	1,3	2,0	1,1
Energie	5,6	3,6	5,0	4,7
Industries intermédiaires	1,2	2,6	3,1	2,2
Industries d'équipement	2,5	3,1	3,6	3,0
Industries de consommation	3,1	1,4	3,0	—
Logement	—	—	—	—
<b>Transports et télécommunications</b>	<b>3,0</b>	<b>1,8</b>	<b>3,4</b>	<b>2,6</b>
Bâtiment et travaux publics	1,0	2,2	0,4	1,4
<b>Services</b>	<b>1,3</b>	<b>0,8</b>	<b>0,4</b>	<b>0,9</b>
<b>Commerces</b>	<b>2,9</b>	<b>0,8</b>	<b>1,7</b>	<b>1,8</b>
<b>Ensemble</b>	<b>2,1</b>	<b>1,9</b>	<b>2,1</b>	<b>2,0</b>

Source : Les collections de l'INSEE, E27.

La croissance du capital par tête (8) ne semble ainsi pas avoir provoqué de croissance importante de la production par tête, sauf dans les télécommunications.

e) Si l'on s'intéresse à la productivité apparente du capital fixe, celle-ci est également nettement plus négative pour les services et les commerces que pour l'ensemble de l'économie :

TABLEAU 35  
Taux annuels moyens de croissance de la valeur ajoutée et du capital  
(globalement et par tête)  
et de la productivité du capital par branches, en France, de 1960 à 1970.

Branches	Capital	Valeur ajoutée	Effectifs occupés	Productivité du capital	Capital par tête	Production par tête
	K	Q	N	Q/K	K/N	Q/N
14 A. - Transports	3,1	5,0	1,2	1,9	2,2	3,9
14 B. - Télécomm.	8,6	8,6	3,2	0,1	5,2	5,3
16 - Autres services	8,2	5,9	3,2	— 2,0	4,8	2,6
19 - Commerces	8,6	5,3	2,0	— 3,0	6,5	3,3
TOTAL GENERAL	6,1	5,9	0,6	— 0,3	5,5	5,3

Source : Les collections de l'INSEE, C 18-19.

On retrouve ainsi l'idée de la « Fresque » suivant laquelle « les rythmes de croissance de la productivité du capital fixe sont plus différents entre les branches que les rythmes de substitution du capital au travail ».

L'examen des indicateurs de productivité 1949-1972 permet donc d'opposer un « tertiaire productif » (transports et télécommunications) à un « tertiaire peu productif » (services, commerces), ce qui souligne l'hétérogénéité des activités tertiaires du point de vue de la productivité.

(8) Importante dans les services et les commerces, particulièrement pour 1964-1972 où le taux de croissance annuel moyen du capital par tête a été de 6,3 % dans les services et 7,6 % dans les commerces alors qu'il n'était que de 5,5 % pour l'ensemble des entreprises non agricoles.

Selon C. Sautter (1), les transports et télécommunications constitueraient un cas particulier, en ce sens qu'ils auraient conservé sur la période 1953-1973 un rythme stable de substitution du capital au travail. Les services privés et les commerces auraient au contraire connu une accélération du capital par tête parallèle à une croissance du facteur travail, c'est-à-dire un développement extensif.

#### ● La période récente 1971-1975

En s'appuyant sur les données fournies par le « Rapport sur les Comptes de la Nation », on peut préciser les remarques précédentes en analysant l'évolution annuelle de la productivité apparente du travail sur la période récente (tableau 36).

On observe une décroissance de la productivité horaire apparente du travail très marquée de 1972 à 1975 pour les transports et télécommunications, continue de 1971 à 1974 pour le commerce et les services marchands. En 1975, pour ces deux dernières branches, la productivité croît en raison de la stagnation des effectifs, mais non durablement : elle fléchit de nouveau fortement en 1976, alors que celle des transports et télécommunications croît remarquablement cette même année. Il faut noter qu'en moyenne sur la période 1971-1975, la productivité de toutes les branches tertiaires a été inférieure à celle de l'ensemble de l'économie. Elle l'est restée en 1973 et 1974 (sauf les transports et les télécommunications) et en 1975. Le tertiaire, bien que sa part ait augmenté dans la population active et se soit maintenue dans la valeur ajoutée dans les premières années de la crise, n'en a pas pour autant amélioré sa productivité. La crise, sur le plan des techniques de production, ne semble pas avoir provoqué de fortes mutations dans le tertiaire.

Les études de transferts de surplus de productivité entre les grandes branches montrent que jusqu'en 1973, les services et les commerces, à faible productivité, ont été bénéficiaires et ont pu ainsi être « financés » par les gains de productivité d'autres secteurs. En 1974, le mouvement s'inverse : les services et les commerces deviennent redistributeurs de surplus au profit de l'énergie, des industries intermédiaires et des industries de biens de consommation ; le renversement s'explique par le maintien relatif de la vente des produits tertiaires au début de la crise, le tertiaire n'étant pleinement atteint qu'en 1975, et par un début de rationalisation de la production en liaison avec la stagnation des effectifs. On aurait donc **un début d'inflation du tertiaire d'un modèle de développement extensif vers un modèle de substitution du capital au travail, profitant d'une moindre sensibilité de ce secteur aux fluctuations de la demande globale.**

Les données fournies par l'INSEE permettent de descendre à un niveau plus fin d'analyse (tableaux 36 et 38)

Le mouvement de baisse du taux de croissance de la productivité horaire apparente du travail est aussi particulièrement net dans les commerces, les services marchands aux entreprises, et les transports (depuis 1974). Par contre, la réparation et le commerce de l'automobile, les télécommunications, et les services marchands aux particuliers semblent n'avoir subi qu'une baisse passagère de la productivité en 1974, et mieux se comporter en 1975 : ce qui traduit une meilleure situation de certaines activités liées à la demande des entreprises — sauf le commerce ; et ce qui reflète en partie le comportement de rétention de la main-d'œuvre dans certaines branches au cœur de la crise, qui pèse sur leur productivité.

(9) INVESTISSEMENT ET EMPLOI DANS UNE HYPOTHESE DE CROISSANCE RALENTIE, OCDE, Paris, mars 1977.

**TABLEAU 36**  
**Productivité horaire apparente du travail des grandes branches marchandes en %.**

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	Moyenne 1971-1975
Industries agricoles et alimentaires (T 02, T 03)	7,9	7,7	2,9	4,8	11,4	0,9	6,9
Energie (T 04 à T 06)	9,3	9,4	11,4	6,3	8,0	5,1	8,8
Industries des biens intermédiaires ( T 07 à T 11, T 13, T 21, T 23)	3,0	7,6	8,1	1,0	— 7,9	13,1	2,2
Industrie des biens d'équipement (T 14 à T 17)	8,2	7,3	8,0	2,7	5,7	12,1	6,4
Industrie des biens de consommation (T 12, T 18 à T 20, T 22)	8,5	5,8	1,4	5,4	5,9	2,6	5,4
Bâtiment, génie civil (T 24)	5,3	6,2	— 0,6	7,6	10,6	3,7	5,8
Commerces (T 25 à T 28)	7,8	4,1	3,8	1,1	2,1	— 0,3	3,9
Transports et télécommunications (T 31 et T 32)	5,4	8,8	6,7	3,4	— 2,9	8,1	4,2
Services marchands (T 29, 30, 33 et 34)	5,5	4,4	4,0	1,2	2,2	0,7	3,4
Location et crédit-bail immobiliers (T 35)	4,5	0,1	— 1,2	2,0	2,9	4,5	1,6
<b>ENSEMBLE DE L'ECONOMIE</b>	<b>6,2</b>	<b>5,9</b>	<b>4,9</b>	<b>3,3</b>	<b>3,4</b>	<b>5,0</b>	<b>6,7</b>

Source : Les Comptes de la Nation.

**TABLEAU 37**  
**Taux annuels moyens de croissance des coûts unitaires.**

SECTEURS	Période 1959-1963					Période 1963-1967					Période 1967-1969				
	Prix	Coût salarial	Frais financiers	Impôts nets de subventions	RBE	Prix	Coût salarial	Frais financiers	Impôts nets de subventions	RBE	Prix	Coût salarial	Frais financiers	Impôts nets de subventions	RBE
Transports et télécommunications	3,4	5,2	3,8	12,3	2,6	3,5	3,0	2,8	2,4	4,1	9,2	5,8	12,7	— 24,1	7,6
Services	5,4	8,4	4,0	6,2	3,5	4,7	5,1	6,4	3,7	4,3	9,4	11,7	35,1	0,0	7,7
Commerces	3,5	6,7	10,7	0,7	1,6	4,4	5,8	7,8	1,8	3,3	9,4	9,0	26,7	12,9	6,6
<b>ENSEMBLE</b>	<b>3,7</b>	<b>5,4</b>	<b>5,3</b>	<b>2,0</b>	<b>2,4</b>	<b>2,8</b>	<b>3,3</b>	<b>5,1</b>	<b>1,8</b>	<b>2,0</b>	<b>6,4</b>	<b>6,0</b>	<b>17,2</b>	<b>1,8</b>	<b>6,4</b>

\* RBE : Résultat brut d'exploitation (par unité produite).  
Source : Les collections de l'INSEE, E 27.

TABLEAU 38  
Indice de la productivité horaire apparente du travail.  
(Base : année précédente = 100)

	1971	1972	1973	1974	1975
T 25-28 - Commerces	107,1	105,4	104,4	102,7	100,6
T 29 - Réparation et commerce de l'automobile	104,7	104,0	109,9	102,3	112,8
T 30 - Hôtels, cafés, restaurants	103,7	103,1	102,1	103,0	106,0
T 31 - Transports	106,8	109,8	113,5	105,6	94,3
T 32 - Télécommunications	106,1	109,1	110,6	101,1	107,6
T 33 - Services marchands aux entreprises	110,4	103,3	103,0	101,3	100,2
T 34 - Services marchands aux particuliers	100,7	105,0	98,1	105,7	109,5
T 35 - Location, crédit-bail immobiliers	104,9	99,9	97,5	102,2	102,0

Source : Données provisoires fournies par l'INSEE.

#### 4. LA RENTABILITE

La hausse des coûts unitaires et la faiblesse de la productivité, pour la période 1960-1970, ne se sont pas traduites par une détérioration de la rentabilité des activités tertiaires. Mais les évolutions ne sont pas strictement les mêmes selon les indicateurs de rentabilité retenus.

L'examen des coûts unitaires pour les périodes 1959-1963, 1963-1967, 1967-1969 montre une croissance plus importante du revenu brut d'exploitation unitaire dans le tertiaire que pour l'ensemble de l'économie. Il ne s'agit pas à proprement parler d'un indicateur de taux de profit, mais plutôt d'un indicateur de partage « coûts-profits » de la valeur ajoutée. On constate ainsi que le revenu brut d'exploitation (RBE) unitaire a crû très fortement dès la période 1963-1967 par rapport à ce RBE pour l'ensemble de l'économie ; pour la période 1967-1969, les évolutions tendent à se rejoindre mais le RBE unitaire dans le tertiaire reste plus élevé que pour l'ensemble de l'économie. On peut noter que cet indicateur reste particulièrement élevé pour l'ensemble de la période étudiée pour les services, et ce malgré, comme on l'a vu, une faible productivité. Le RBE unitaire étant élevé dans les transports et télécommunications qui sont à forte productivité totale, il semble qu'il n'y ait pas de corrélation entre ce RBE unitaire et la productivité.

On constate ainsi que malgré une croissance du coût salarial unitaire et une croissance des frais financiers plus importante que pour l'ensemble de l'économie, le revenu brut d'exploitation unitaire est plus élevé que pour celle-ci. Deux phénomènes l'expliquent :

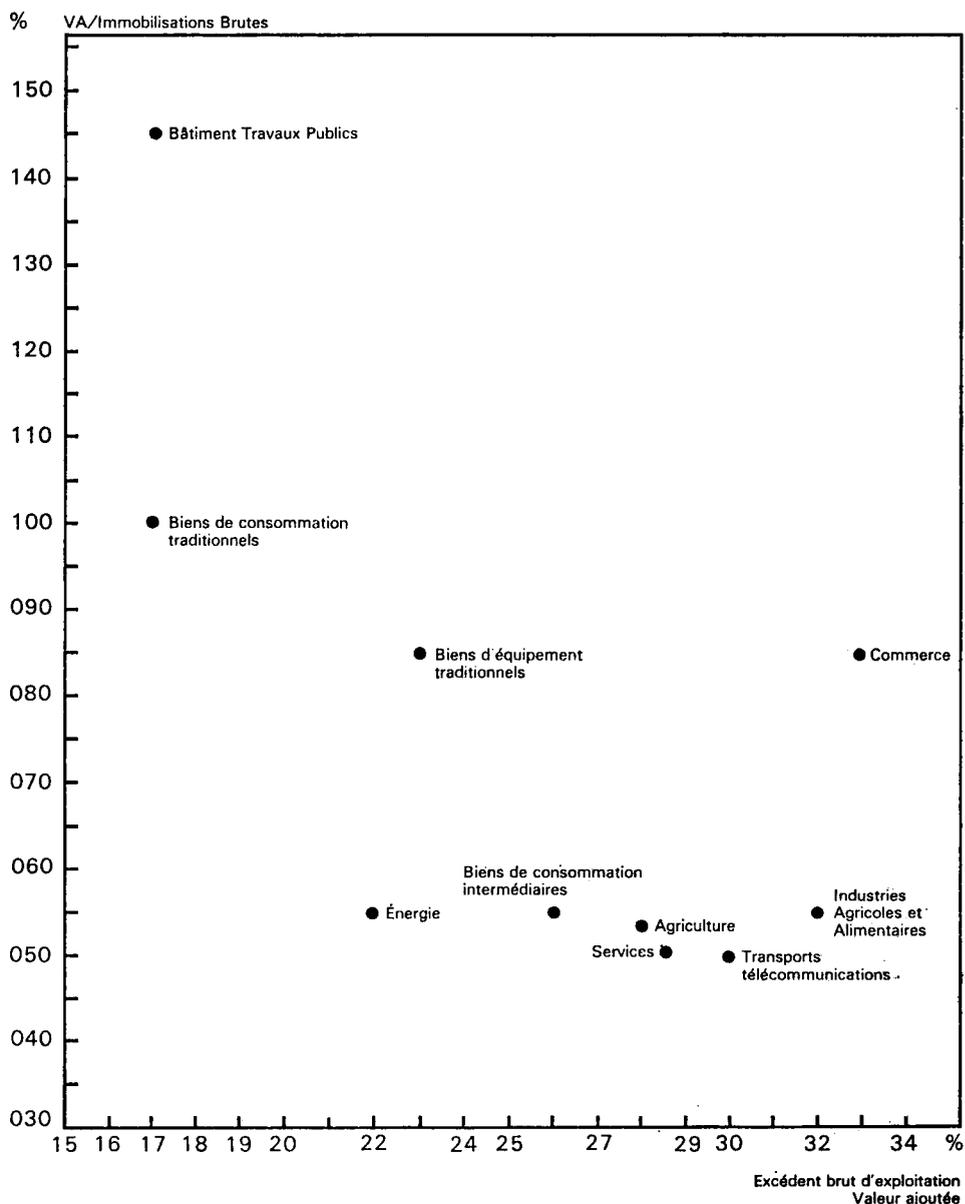
— la **décroissance relative des impôts nets de subventions unitaires**, particulièrement pour les transports et pour les services en fin de période ; pour le commerce, c'est le contraire et celui-ci maintient quand même la croissance de son RBE unitaire ;

— et surtout, **une croissance des prix** plus importante que dans l'ensemble de l'économie pour les trois sous-secteurs.

Le graphique 3 permet d'explicitier cette situation : ces trois sous-secteurs sont ainsi à la fois faibles en ce qui concerne le rapport « valeur ajoutée/immobilisations brutes » et forts en ce qui concerne le rapport « excédent brut d'exploitation/valeur ajoutée ».

### GRAPHIQUE 3

#### Partage de la valeur ajoutée et coefficient de capital des onze secteurs productifs en France entre 1967 et 1969



Source : Les collections de l'INSEE, E 31-32, Tome II.

Ainsi, dans le commerce par exemple, le rendement économique (1) des immobilisations croît de 1966 à 1971, malgré une relative stabilité du rapport de la valeur ajoutée aux immobilisations brutes, en raison de la croissance du rapport de l'excédent brut d'exploitation à la valeur ajoutée.

Si l'on s'intéresse au taux de rendement économique du capital fixe productif, on constate que les commerces et les services ont, en 1969, un taux de rendement économique supérieur à la moyenne malgré une faible productivité horaire du travail et une faible productivité totale.

(10) « Excédent brut d'exploitation/immobilisations brutes ».

TABLEAU 39

Croissance de la productivité du travail, croissance de la productivité totale et taux de rendement économique par ordre décroissant des branches (En %).

Productivité horaire 1959-1969 par an	Productivité totale 1959-1969 par an	Taux de rendement économique 1969
Energie ..... 10,1	Energie ..... 4,7	<b>Commerces</b> ..... 21,0
Agriculture ..... 7,3	Industries d'équip. ... 3,0	BTP ..... 19,0
Industries Interméd. ... 6,4	Agriculture ..... 2,7	Industries d'équip. ... 17,0
Industries d'équip. ... 6,2	<b>Transports, télécom.</b> ... 2,6	Industr. de consom. ... 16,0
Industr. de consom. ... 6,0	Industr. de consom. ... 2,4	<b>Services</b> ..... 16,0
BTP ..... 5,6	Industries Interméd. ... 2,2	Moyenne * ..... 14,0
Moyenne ..... 5,5	Moyenne ..... 2,0	Industries Interméd. ... 13,0
<b>Transports, télécom.</b> ... 4,5	<b>Commerces **</b> ..... 1,8	Industries agricoles et alimentaires .... 13,0
Industries agricoles et alimentaires .... 4,2	BTP ..... 1,4	<b>Transports, télécom.</b> ... 9,0
<b>Services</b> ..... 3,9	Industries agricoles et alimentaires .... 1,1	Energie ..... 8,0
Commerces ** ..... 3,7	Services ..... 0,9	

\* Hors agriculture.

\*\* En raison des distorsions entre données de la branche et du secteur « commerces » et du caractère conventionnel du partage volume-prix des évolutions en valeur, les résultats relatifs au secteur « commerces » doivent être interprétés avec prudence.

Source : Les collections de l'INSEE, E 27.

Les transports et télécommunications, dont la productivité horaire du travail comme la productivité totale est supérieure à celles des commerces et des services, ont cependant un taux de rendement économique plus faible. Au regard de cet indicateur, il n'y a donc pas de corrélation positive entre productivité et rentabilité.

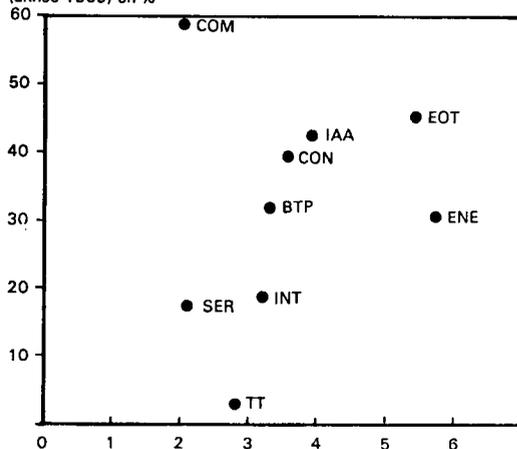
● Si l'on s'intéresse à la rentabilité réelle (revenu net du capital/capital fixe productif net, deux données mesurées à prix constants), on constate que cet indicateur est nettement plus élevé pour les commerces que pour les services, mais nettement positif pour ces deux branches alors qu'il est quasiment nul pour les transports et télécommunications.

La faiblesse du taux de rentabilité réelle est masquée par une rentabilité nominale nettement plus proche, ainsi que pour les services et les transports et télécommunications de la moyenne. Selon C. Sautter, l'explication de cette divergence se trouve « dans les transferts de surplus réel opérés par les variations de prix relatifs, comme il est montré dans le chapitre 5 de la « Fresque historique du système productif ». Ces transferts des activités à forte progression d'efficacité sont inévitables : celles-ci sont souvent tertiaires et doivent satisfaire une demande rapidement croissante, payer des salaires progressant au même rythme que celui de l'industrie, rémunérer de même façon les capitaux, le tout sans avoir les mêmes possibilités de progrès technique. Ces transferts de surplus ne posent problème qu'à partir du moment où ils deviennent excessifs, c'est-à-dire lorsqu'ils permettent aux secteurs bénéficiaires d'atteindre une rentabilité nominale supérieure à celle des autres secteurs privés. L'excès tient à ce que les niveaux de rentabilité nominale supérieurs attirent les capitaux qui s'investissent ainsi dans des secteurs de plus faible progression d'efficacité, alors que la satisfaction de la demande qui s'adresse à ces secteurs n'exige peut-être pas autant d'équipement. La rentabilisation de ces équipements superflus exige une nouvelle ponction sur le surplus réel créé par les autres secteurs, par le biais d'une hausse des prix. On peut ainsi penser que l'ensemble de l'industrie privée et l'énergie ont subi de la part du BTP, des commerces (avec des réserves tenant à la moins bonne qualité des données), et des services, des ponctions de surplus réel excessives, qui ont freiné leur propre développement durant les années 1960.

GRAPHIQUE 4

**Efficacité et rentabilité réelle avant impôts  
(neuf secteurs Fresque)**

Taux de rentabilité réelle avant impôts  
(année 1969) en %



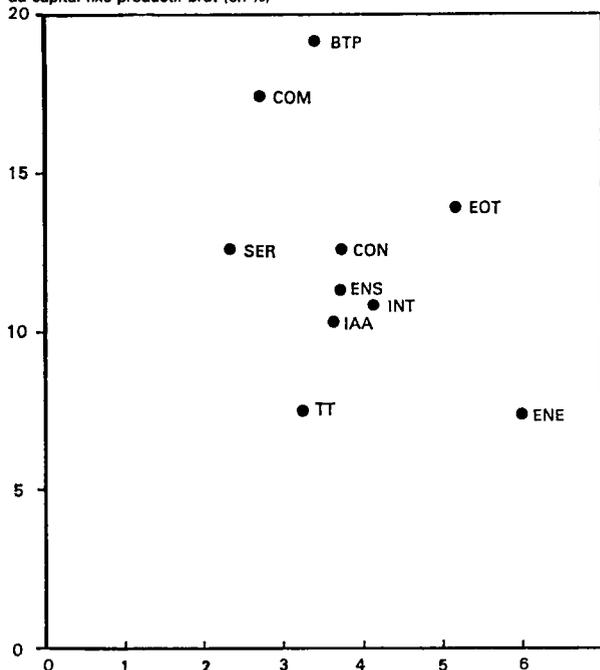
- IAA industries agricoles et alimentaires
- ENE énergie
- INT industries de biens intermédiaires
- EOT industries de biens d'équipement
- CON industries de biens de consommation
- TT transports télécommunications
- SER services
- COM commerces
- BTP bâtiments - travaux publics

Efficacité :  
(1964-1972) Taux de croissance annuelle de la  
productivité totale du travail et du capital

GRAPHIQUE 5

**Efficacité et rentabilité nominale  
(neuf secteurs Fresque)**

(1950-1968) Taux moyen de rendement économique  
du capital fixe productif brut (en %)



- IAA industries agricoles et alimentaires
- ENE énergie
- INT industries de biens intermédiaires
- EOT industries de biens d'équipement
- CON industries de biens de consommation
- TT transports télécommunications
- SER services
- COM commerces
- ENS ensemble des entreprises non agricoles

Efficacité :  
(1959-1969) Taux de croissance annuelle de la  
productivité totale du travail et du capital

Source : C. Soutter, In Economie et statistique, n° 68, juin 1975.

● Si l'on s'intéresse à la rentabilité financière — en moyenne annuelle entre 1966 et 1972 — elle est pour le commerce sensiblement inférieure (17,1 %) à celle de l'industrie dépassant 20 %, alors que le rendement économique des immobilisations était supérieur. Elle est, par contre, sensiblement égale à celle de l'ensemble des secteurs (20,4 %) pour les services (20,1 %) — alors qu'elle n'est que de 19,4 % pour les commer-

TABLEAU 39

## Rentabilité différentielle et endettement trois groupes de secteurs.

	Rentabilité différentielle (2)	Endettement = Levier L (3)
Transports (1)	10,4 %	1,85
Energie	7,4 %	1,70
Biens intermédiaires	7,1 %	1,43
Bâtiment et travaux publics	4,3 %	5,44
Services (4)	4,4 %	2,64
Commerces	5,0 %	2,76
Biens d'équipement	6,1 %	2,49
Biens de consommation	5,2 %	1,25
Industries agricoles et alimentaires	6,2 %	1,48

(1) Sans télécommunications, transports privés uniquement.

(2) Rentabilité différentielle :

Excédent brut d'exploitation	Frais financiers
-----	-----
Total du bilan	Dettes totales

(3) Endettement = Levier L =  $\frac{\text{Dettes totales}}{\text{Capitaux propres}}$

(4) Comprenant les sociétés de leasing.

ces —, si on s'intéresse à la rentabilité du capital avancé (11). Cette rentabilité financière faible (rentabilité des capitaux propres en particulier) s'explique par une faiblesse de la rentabilité différentielle (différence entre taux de rendement interne et taux d'intérêt effectif) que n'arrive pas à compenser un effet de levier important, dû lui-même à un levier élevé. La rentabilité des capitaux propres est en effet la somme du taux de rendement interne (excédent brut d'exploitation/total du bilan) et de l'effet de levier, lui-même mesuré par le produit du levier par la rentabilité différentielle. Les services et les commerces apparaissent ainsi comme fortement endettés, mais cet endettement n'améliore que moyennement la rentabilité des capitaux propres en raison de la faiblesse des taux internes de rendement ; les transports au contraire, en ce qui concerne les transports privés, maintiennent cette rentabilité grâce à une forte rentabilité différentielle et malgré un endettement relativement faible.

Au total, selon ces critères économiques, le tertiaire se range :

- en position moyenne pour l'expansion,
- en bonne position pour les créations d'emplois,

(11) Cf. E. Cohen-Skalli, « Trois mesures de l'évolution de la rentabilité de 1966 à 1972 », *ECONOMIE ET STATISTIQUE*, n° 60, octobre 1974.

Rentabilité du capital avancé :

$$T = \frac{\text{EBE}}{\text{Salaires}} \times r \times \frac{1}{1+k} = \frac{\text{EBE}}{K + \frac{\text{CI} + \text{S}}{r}}$$

$$r = \text{nombre annuel de rotations du capital circulant} = \frac{\text{Production hors taxe}}{\text{Stocks}}$$

$$k = (\text{Intensité capitaliste}) = \frac{K + \frac{\text{CI}}{r}}{\text{Salaires}}$$

K = Immobilisations nettes  
 CI = Consommations intermédiaires  
 S = Salaires

TABLEAU 40

Classement des onze secteurs selon sept critères \*

Rang	DONNEES COMPTABILITE NATIONALE							DONNEES SEDES, 425 SOCIETES COTEES								
	Expansion 1952-1972 (par an %)		Créations d'emplois 1952-1972 (%)		Stabilité des prix 1952-1972 (par an %)		Gain d'excédent commercial 1959-1972 (Milliards de F)		Efficacité technique 1959-1969 (par an %)		Rendement économique 1959-1969 (%)		Rendement économique 1959-1969 (%)		Rentabilité financière 1959-1969 (%)	
1.	EQT	7,4	BTP	+ 67	INT	2,4	AGR	+ 8	ENE	4,7	BTP	19	BTP	11	EQT	16
2.	ENE	7,2	SER	+ 65	EQT	2,8	EQT	+ 5	EQT	3,0	COM	18	EQT	10	BTP	16
3.	INT	6,9	EQT	+ 52	ENE	3,1	BTP	+ 1	AGR	2,7	EQT	14	COM	8	INT	14
4.	BTP	6,6	COM	+ 46	IAA	3,6	IAA	+ 1	TTE	2,6	CON	13	INT	7	CON	11
5.	COM **	5,4	LOG	+ 33	COM **	3,6	CON	— 3	CON	2,4	SER	13	IAA	7	IAA	11
6.	SER	5,3	TTE	+ 18	AGR	3,7	INT	— 7	INT	2,2	INT	11	CON	7	COM	10
7.	TTE	5,2	INT	+ 15	CON	4,1	ENE	— 11	COM **	1,8	TTE	6				
8.	LOG	4,9	IAA	0	TTE	4,3			BTP	1,4	ENE	6				
9.	CON	4,7	ENE	— 18	BTP	5,2			IAA	1,1						
10.	IAA	4,3	CON	— 18	SER	6,7			SER	0,9						
11.	AGR	2,5	AGR	— 48	LOG	10,2										
Non classés							LOG		LOG		LOG		AGR		AGR	
							SER				AGR		ENE		ENE	
							COM				SER		LOG		LOG	
							TTE						SER		SER	

Notes : AGR (agriculture), IAA (Industries agricoles et alimentaires), ENE (énergie), INT (Industries intermédiaires), EQT (Industrie d'équipement), CON (Industrie de consommation), LOG (service du logement), BTP (bâtiment travaux publics), TTE (transports, télécommunications), SER (services), COM (commerces).  
Trois dernières colonnes : moyennes des ratios des onze années 1959-1969.

\*\* Le prix des commerces est conventionnel dans la comptabilité nationale et les séries de comptes nationaux présentent des fragilités particulières pour ce secteur.

\* Les moyennes sectorielles peuvent dissimuler des situations contrastées.

Source : Les collections de l'INSEE, E 27.

- **en très mauvaise position pour la stabilité des prix,**
- plutôt en mauvaise position pour l'efficacité technique,
- **en bonne position pour le rendement économique** selon la « Fresque »,
- en position médiocre pour la rentabilité financière (selon l'étude de E. Cohen-Skalli).

La faible efficacité du tertiaire (en ce qui concerne au moins les services et les commerces) va de pair avec une forte rentabilité économique, au moins nominale, mais une rentabilité financière médiocre.

Cette rentabilité économique ne peut s'expliquer ni par des coûts moins élevés qu'ailleurs (on a vu que ces secteurs ont connu une forte hausse des coûts salariaux unitaires et une forte hausse des frais financiers en liaison avec un endettement élevé), ni seulement par des coûts fiscaux inférieurs à la moyenne (ce n'est d'ailleurs pas le cas pour le commerce). C'est donc, essentiellement, par le jeu des prix relatifs qu'il faut expliquer les divergences entre efficacité et rentabilité pour les activités tertiaires.

## II - LE ROLE DES PRIX TERTIAIRES DANS L'INFLATION

La hausse des prix des produits tertiaires peut-elle être considérée comme le résultat de la croissance des coûts unitaires mise en évidence, et d'une faible productivité ? Il ne semble pas que cela soit le cas, ni pour la période 1960-1972, ni pour la période plus récente : les mécanismes de la formation des prix dans le tertiaire dépendent en effet largement des conditions spécifiques de leur production et surtout de l'organisation des marchés qui leur est associée.

### A - L'évolution des prix 1950-1972

Sur l'ensemble de cette période, les prix des services (prix de détail) ont crû plus rapidement que l'indice général des prix. L'évolution relative des prix tend vers une baisse des prix agricoles et industriels (plus marquée pour les premiers) et une augmentation du prix des services.

TABLEAU 41  
Evolution des prix de 1949 à 1973 en France.  
(taux annuels moyens de variation)

Secteur d'activité	Prix	Prix relatifs
<b>Agriculture</b>	+ 4,1 %	— 0,7 %
<b>Industrie</b> (sauf BTP)	+ 3,6 %	— 1,1 %
Industries agricoles et alimentaires	+ 3,8 %	— 0,9 %
Energie	+ 3,6 %	— 1,1 %
Verre, matériaux de construction	+ 4,1 %	— 0,6 %
Production des métaux	+ 4 %	— 0,7 %
Industries mécaniques et électriques	+ 3,6 %	— 1,1 %
Chimie et caoutchouc	+ 2 %	— 2,6 %
Textile, habillement, cuirs	+ 3,2 %	— 1,5 %
Bois, papiers, industries diverses	+ 5,8 %	+ 1 %
<b>Bâtiment et travaux publics</b>	+ 6,1 %	+ 1,2 %
<b>Services</b> (hors « service du logement »)	+ 5,5 %	+ 0,7 %
Commerces	+ 4,3 %	— 0,5 %
Transports (1959 à 1973)	+ 4,5 %	+ 0,4 %
Télécommunications (1959 à 1973)	+ 4,3 %	+ 0,2 %
Autres services	+ 7 %	+ 2,1 %
<b>Service du logement</b>	+ 11,1 %	+ 6 %
<b>TOTAL</b>	+ 4,8 %	<b>0</b>

**Remarque :** Dans le tableau ci-dessus, la colonne « prix » indique le taux annuel moyen de variation des prix en francs « courants » ; la colonne « prix relatifs » indique le taux annuel moyen de variation des prix en francs « constants » hors inflation et montre, par exemple, que grâce à l'amélioration de la productivité, **les prix agricoles ont baissé chaque année de 0,7 % et les prix industriels ont baissé de 1,1 %.**

Source : Rapport du Conseil Economique et Social, Les Tertiaires, mars 1978.

Les prix relatifs des services autres que les commerces, les transports et télécommunications sont donc ceux qui ont connu, en longue période, la hausse la plus importante (mis à part le service du logement). On remarque au contraire que les commerces ont eu une part inférieure à la moyenne dans l'inflation.

De 1962 à 1972, les services en moyenne sont les produits pour lesquels la croissance des prix implicites a été la plus forte : 6,7 % par an (tableau 42, première colonne). On peut remarquer que cette hausse est exceptionnellement rapide en France (RFA, 3,8 % ; Etats-Unis, 3,5 %).

TABLEAU 42  
Taux d'inflation 1962-1972.  
(En % par an)

Services	6,7	Loyers et charges	8,4
Construction publique	6	Spectacles	7,8
Construction	4,5	Réparat. et aménag. du logement	7,8
PNB	4,5	Services postaux	7,5
Consommation privée	4,3	Restaurants	6,1
Consommation alimentaire	4,1	Soins personnels et d'habillement	6
FBCF	3,1	Soins médicaux	5,9
Biens non durables	3	Transports	4,5
Exportations	2		
Importations	2		
Biens durables	1,6		

Sources : A. Cotta, Inflation et croissance en France depuis 1962 (première colonne). BMS (259 articles, modifié en 1970) (deuxième colonne).

Le prix de détail des services, pendant la même période a crû de 7,2 %. Ce processus recouvre en fait, selon A. Cotta, des caractéristiques différentes pour les deux sous-périodes 1962-1967 et 1967-1972. Dans la première période, les services jouent un rôle moteur dans l'inflation ; dans la seconde, l'accélération semble avoir été moins forte : les prix des biens industriels et des biens agricoles ont, plus sensiblement, accéléré leur croissance que les prix des services. Les transports, qui sont rangés à part dans la classification de Cotta, n'ont accéléré la croissance de leur prix que dans la deuxième période, ce qui montre que les caractéristiques de la tarification des transports sont plus liées à celles de l'industrie qu'aux autres activités tertiaires. Quant à la distribution, son prix relatif par rapport à la production serait resté sensiblement constant, mais cette évolution globale cacherait que la distribution des grands produits issus de l'industrie aurait vu son prix relatif diminuer par rapport aux autres activités de distribution (1) : dans les branches des industries diverses en particulier (habillement, textiles, etc.), la situation relative des distributeurs par rapport aux producteurs se serait notablement améliorée.

Pour les « services » au sens strict du terme, les taux d'inflation sont disparates, mais tous élevés (entre 6 et 8 %). L'indice des transports est plus faible et égale à la hausse du prix implicite du PNB (4,5 %) (cf. tableau 42, deuxième colonne).

Les analyses d'A. Cotta et de J.-P. Mockers se rejoignent pour montrer qu'un tel résultat ne peut avoir pour seule cause la faible productivité et la hausse des coûts unitaires du travail. Les régressions du premier montrent que toutes les corrélations (différences des variables transformées en indice) entre productivité, coûts salariaux par unité produite et prix pour les services sont très mauvaises. La hausse du prix des services paraît ainsi « la conséquence du phénomène de croissance longue sans que les variations des variables significatives de cette croissance n'exercent la moindre influence sur leur évolution à court terme... » : les

(1) Cf. A. Cotta, INFLATION ET CROISSANCE DEPUIS 1962, op. cit.

politiques anti-inflationnistes traditionnelles, surtout si elles sont conjoncturelles, n'ont pas « la moindre chance d'agir sur le prix des services ». Il ne semble guère donc avoir de lien automatique entre l'évolution du prix des services et celle des variables significatives des conditions techniques de leur production.

La variation annuelle du prix des « services » est d'ailleurs jusqu'en 1972 supérieure à celle du taux de salaire horaire, au contraire de l'indice d'ensemble, comme de l'indice des aliments et boissons et de celui des prix manufacturés.

Pour J.-P. Mockers (2), cette variation est élevée non pas en fonction des caractéristiques techniques de la branche, mais en fonction des caractéristiques économiques de la formation des prix des services : le degré de maîtrise du marché est, selon lui, important parce que les producteurs de services sont fortement organisés (professions libérales) ou capables simplement de défendre la progression de leurs revenus (cadres moyens, petits patrons et cadres supérieurs), ou encore, parce que la sensibilité du taux de marge à la réduction de la production ou à la concurrence est faible dans ce secteur en raison de la nature particulière des produits et de l'organisation des marchés qui permettent d'en jouir.

L'explication de la croissance du prix des services, pour la période 1962-1972, semble donc essentiellement liée à la capacité des prestataires de services à valider socialement leurs produits, en fonction de leur poids social plutôt que des caractéristiques techniques de la production. Depuis 1967, cependant, l'accélération est moins forte que dans l'industrie ; cette dernière, confrontée à des nécessités de restructuration de plus en plus importantes, et en conséquence, dans un contexte de concurrence internationale et de spécialisation accrue, à l'impératif d'investir, a de plus en plus répercuté dans les prix les hausses corrélatives des coûts unitaires. Un exemple est donné par le cas des transports dont la tarification, largement contrôlée pourtant par les pouvoirs publics, a évolué en fonction de la croissance des coûts de production, la hausse des prix s'accéléralant dans ce secteur à partir de 1967.

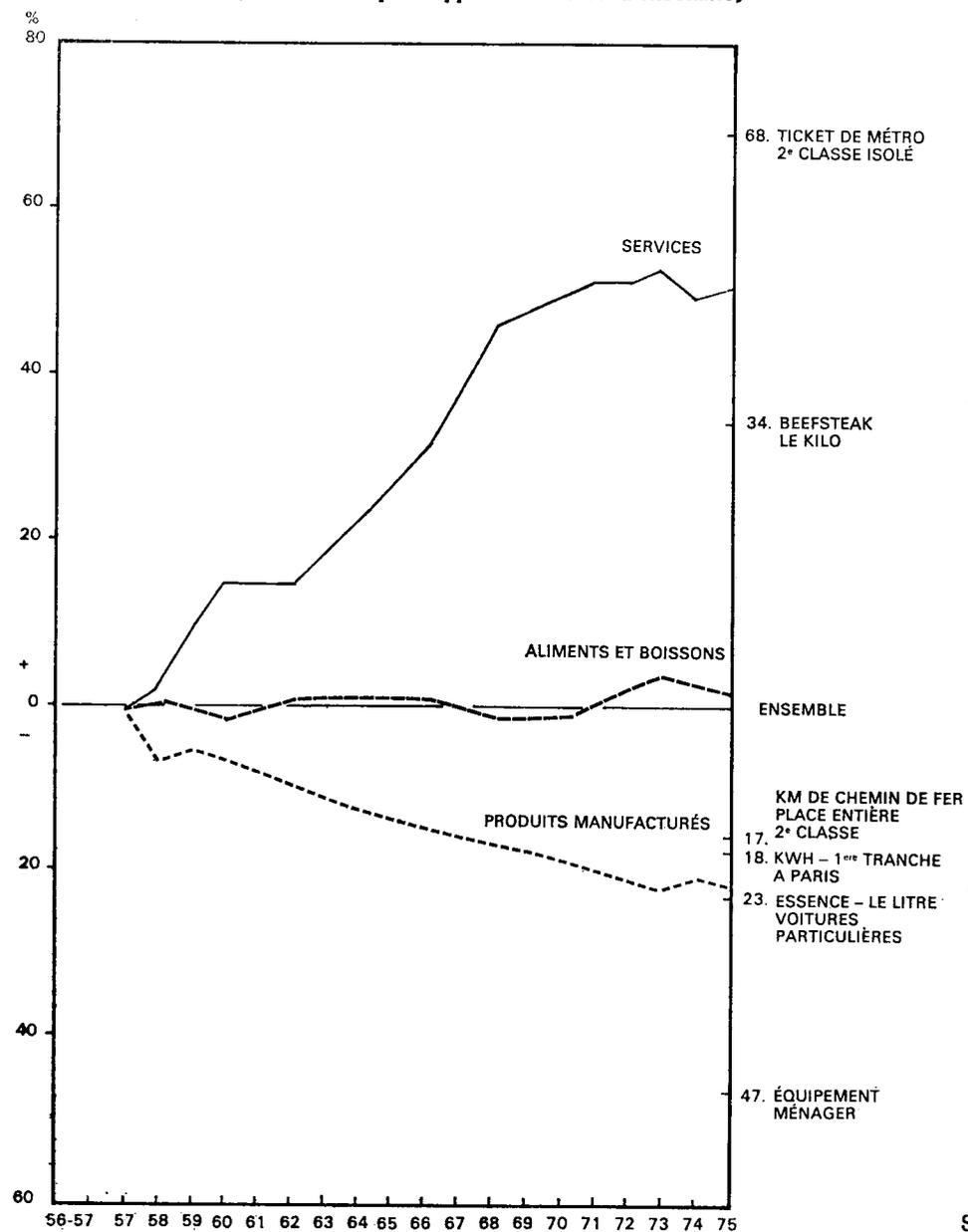
Selon J.-P. Mockers, la « responsabilité » des prestataires de services dans l'inflation pourrait aussi être évaluée à 17 % pour la période 1952-1972, mais à 7 % seulement pour la période 1967-1972, en liaison avec la diminution de la responsabilité des non-salariés (50 % sur 1952-1972, 32 % sur 1967-1972). Les raisons en seraient dans ces 17 % pour 1952-1972, pour 1 % des comportements de répercussion des coûts ou laxistes, ce qui est donc très faible ; pour 2 % des comportements de nouvelle concurrence (par l'investissement), ce qui est également faible, mais pour 5,5 % des comportements de non-concurrence (liés à la maîtrise du marché) et pour 7 % des comportements de marché au sens étroit (accroissement classique des prix en fonction de la pression de la demande). Les commerçants n'auraient pas de responsabilités immédiates dans l'inflation, jouant le rôle d'amortisseur temporaire mais « cherchant à se rattraper » au bout d'un certain temps. Les rentiers et les institutions financières, accroissant leurs exigences en matière de taux d'intérêt, auraient également une responsabilité importante dans l'inflation, comme les professions libérales « très sensibles aux hausses de salaires obtenues par les salariés » (3).

(2) J.-P. Mockers, L'INFLATION EN FRANCE (1945-1975), op. cit.

(3) Il faudrait évidemment prendre également en compte les « effets pervers » des politiques anti-inflationnistes (cf. J.-P. Mockers et A. Cotta).

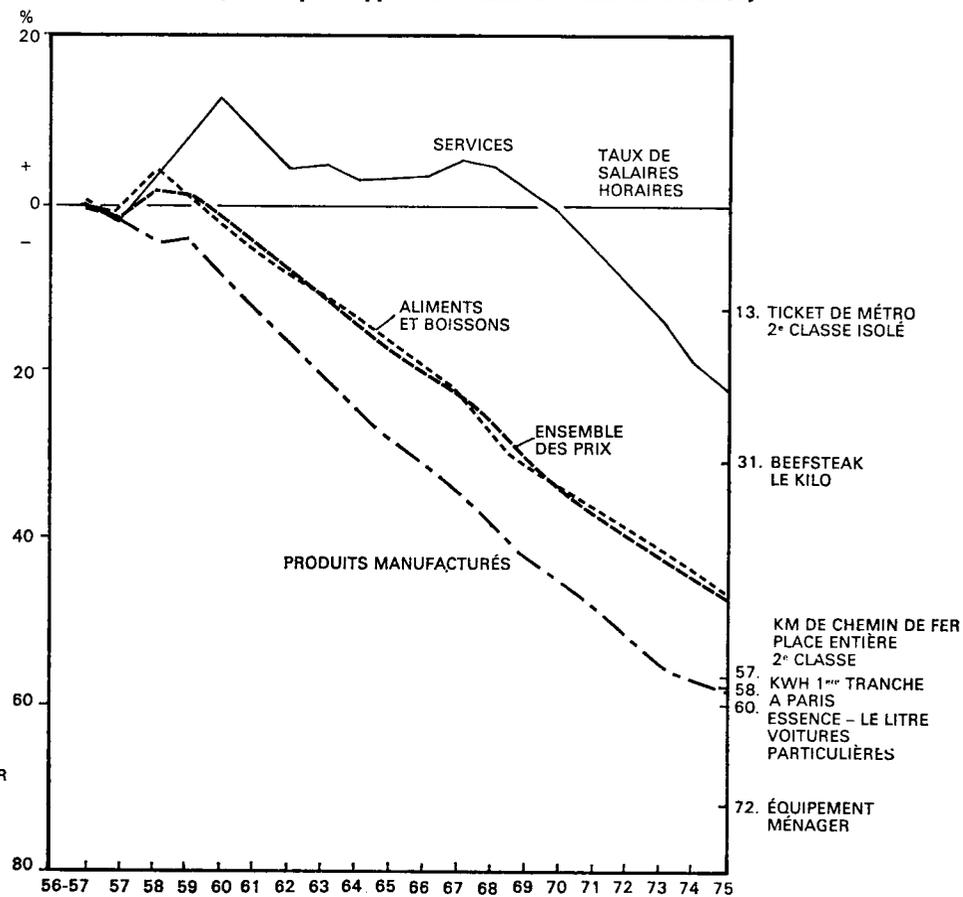
GRAPHIQUE 6

Evolution des prix de détail en France de 1957 à 1975  
(Ecart en % par rapport à l'indice d'ensemble)



GRAPHIQUE 7

Variation des prix de détail et des prix de certains biens et services en France  
(En % par rapport aux taux de salaires horaires)



Source : Bulletin trimestriel de la Banque de France, février 1977.

## B - L'évolution des prix 1972-1977

La hausse des prix dans les services n'a guère été supérieure à celle de l'indice général des prix jusqu'en 1975 ; le ralentissement de cet indice depuis 1975 ne concerne cependant pas les activités tertiaires.

### 1. 1972-1975 : STABILISATION DE LA HAUSSE DES PRIX TERTIAIRES

Si l'on observe les prix à la production des différentes branches, on constate que, de 1972 à 1975, le mouvement de rattrapage du prix des services par les prix industriels se confirme et s'amplifie.

TABLEAU 43  
Prix à la production des produits par grande branche marchande (non financière).  
(Variation annuelle en %)

	1971	1972	1973	1974	1975	Moyenne 1970-1975	1976
U 01. - Agriculture, sylviculture, pêche	4,4	12,8	11,0	8,2	7,0	9,7	14,2
U 02 à U 06. - Industrie	4,7	4,2	7,9	19,0	9,1	10,1	7,7
U 07. - Bât. Génie civil et agricole	6,0	6,3	10,6	17,4	11,3	11,4	12,3
U 09. - Transports et télécom.	6,9	2,6	6,5	14,7	13,4	9,2	9,9
U 10-11. - Services marchands non financiers	6,3	6,6	8,5	12,6	12,9	10,0	11,6
ENSEMBLE	5,3	5,5	8,5	17,8	10,4	10,5	9,8

Plusieurs phénomènes expliquent cette évolution :

— le tertiaire est touché plus tard par la crise, alors que l'industrie répercute dans les prix une hausse importante des coûts unitaires dès 1974, elle-même due à la contraction de la production, et aux autorisations de hausse des tarifs industriels accordées par les pouvoirs publics dans le but d'éviter un ralentissement trop brut des investissements (dans l'industrie automobile en particulier). La productivité des activités tertiaires, importante jusqu'en 1974, a permis le maintien relatif des prix ;

— le blocage de certains prix (transports et santé, par exemple) ;

— les effets positifs des investissements de restructuration effectués par les services les années précédentes : l'effort de productivité se double d'une situation de concurrence accrue qui rend difficile la croissance de certains prix. Ce phénomène n'est cependant pas général ; dans le commerce spécialement, les effets de la loi Royer se font sentir en particulier par un certain arrêt de l'implantation des grandes surfaces, d'où une baisse du niveau de la concurrence qui se traduit par une hausse plus rapide des prix de détail que des prix de gros. En outre, les prix de certains services ont fortement augmenté pendant la récession : c'est le cas de la « santé » (forte hausse au deuxième semestre 1974) et des « hôtels, cafés, restaurants » (répercussion de la hausse des produits alimentaires, comportements de non-concurrence).

Les branches les plus liées à l'industrie sont celles dont les prix s'accéléraient le plus en 1974 (T 33 et T 35), à part les transports dont l'importante hausse des prix en 1974 est liée à la politique tarifaire des pouvoirs publics. Les services liés aux revenus disponibles des ménages sont ceux pour lesquels la hausse reste forte en 1975 (T 30 et T 34). Globalement, on constate cependant une relative homogénéisation des hausses, tant à l'intérieur du tertiaire que pour celui-ci par rapport à l'ensemble de l'économie.

TABLEAU 44  
**Prix à la production des produits des branches marchandes non financières.**  
 (Variations annuelles en %)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	Moyenne 1970-1975
T 29. Réparation et commerce de l'automobile	7,5	5,6	5,4	14,0	14,3	12,5	9,2
T 30. Services des hôtels, cafés, restaurants	6,6	7,9	10,0	13,1	12,8	12,8	10,0
T 31. Transports	5,4	3,1	7,3	20,5	11,3	9,9	9,4
T 32. Services télécommunic. et postes	13,1	0,6	3,3	11,2	15,1	10,0	8,4
T 33. Services marchands rendus principalement aux entreprises	5,5	7,0	9,6	14,7	11,2	11,5	9,6
T 34. Services marchands rendus principalement aux particuliers	6,6	6,4	8,4	11,9	11,8	12,2	9,0
T 35. Location et crédit-bail immobiliers	6,1	6,0	7,6	18,0	9,7	10,0	7,5
ENSEMBLE	5,3	5,5	8,5	18,0	10,2	9,8	9,4

L'évolution des prix de détail confirme cette tendance (cf. le graphique 6) : depuis 1971, le prix relatif des services par rapport à celui des produits manufacturés reste presque constant, ce qui indique une stabilisation des « termes de l'échange » entre industrie et services.

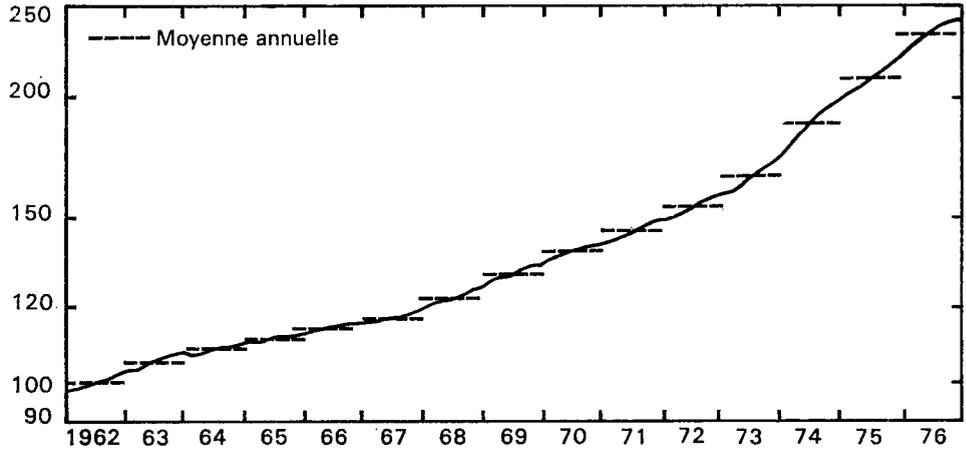
Cette évolution est à mettre en relation avec ce que J.-P. Mockers appelle la « pression victorieuse des salariés », c'est-à-dire la hausse des taux de salaire horaire plus rapide que celle de l'indice des prix. De 1962 à 1968, la hausse du prix des services avait été parallèle à celle du taux de salaire horaire ; après 1970, ces prix croissent moins fortement que le taux de salaire horaire. La capacité des prestataires de services non salariés, nombreux dans le tertiaire à valider socialement leurs produits, semble donc s'être ralentie.

La crise s'accompagne également, comme l'ont montré Boyer et Mistral, de comportements de maintien du taux de marge même en période de ralentissement de l'activité. L'inflation dans la crise est ainsi largement une inflation provoquée par les entreprises ; ce qui explique que les non-salariés ont eu beaucoup moins que par le passé un rôle moteur dans l'inflation de 1974. D'octobre 1973 à janvier 1975, les moteurs de l'inflation sont essentiellement les tarifs publics (dont l'énergie) et les produits industriels du secteur privé.

GRAPHIQUE 8

Evolution des prix de détail  
(base 100 en 1962)

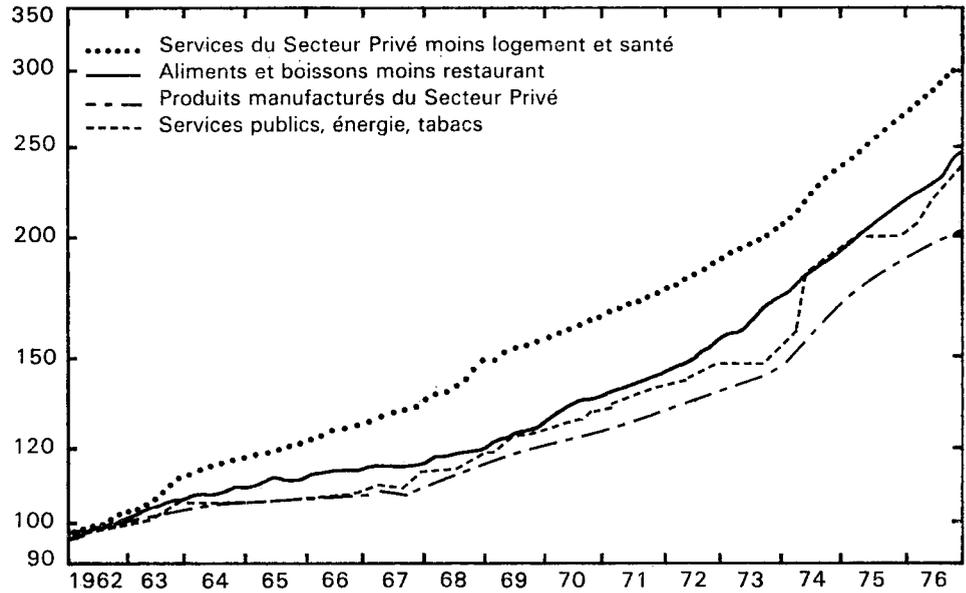
Ordonnées logarithmiques  
(Base 100 en 1962)



GRAPHIQUE 9

Evolution des prix de détail  
Indices partiels  
(base 100 en 1962)

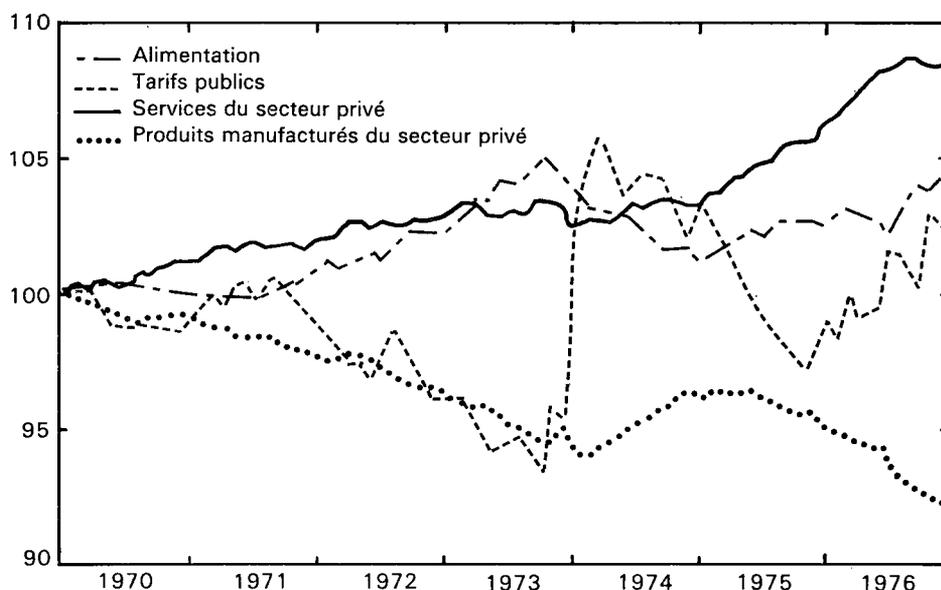
Ordonnées logarithmiques  
(base 100 en 1962)



Source : Les collections de l'INSEE, C 52-53.

GRAPHIQUE 10

**L'évolution relative des composantes de l'indice des prix à la consommation**



*Nota : Services et produits manufacturés du secteur privé ; tarifs publics comprenant l'énergie, RATP, SNCF, PTT, taxes radio-télévision, SEITA.*

Source : INSEE et Regards sur l'actualité, septembre-octobre 1976.

Au total, la période 1970-1975 pour les activités tertiaires se caractérise par :

- une productivité importante, plus forte que par le passé, qui permet de compenser en partie la hausse des coûts salariaux unitaires ;
- la continuation du mouvement d'investissement et de restructuration engagé dans les années 1960 ;
- une hausse des prix peu sensible à la conjoncture, mis à part les tarifs publics ;
- le maintien d'un niveau important d'activité qui se traduit par le maintien de la part de la valeur ajoutée par les activités tertiaires dans la PIB. Ce qui illustre bien la transformation progressive du tertiaire français : par la disparition de structures archaïques, la modernisation des activités existantes, la productivité qui devient « honorable » en regard des performances de l'industrie, il tend à devenir un secteur abrité de plus en plus concurrentiel et capitaliste mais dont la restructuration, commencée avec un temps de retard sur l'industrie, demeure lente et difficile.

## 2. 1975-1977 : LES PRIX TERTIAIRES, DE NOUVEAUX MOTEURS

La décélération des prix tertiaires, en 1975, a été cependant moins rapide que pour l'ensemble de l'économie. On note aussi, à partir de la fin 1975, une nouvelle accélération, que l'on peut observer dans le graphique 7 et le tableau 43. En 1976, les prix des services marchands non financiers croissent plus vite que pour l'ensemble de l'économie, et la hausse est particulièrement nette pour la réparation et le commerce de l'automobile, les services des hôtels-café-restaurants, les services aux entreprises et les services aux particuliers. La hausse est comparable à celle de l'ensemble de l'économie pour les transports et les télécommunications.

En ce qui concerne plus spécialement les services aux particuliers, la hausse se poursuit en 1977.

TABLEAU 45  
Indice des prix de détail (base 100 en 1970).

	Janvier 1975	Moyenne annuelle 1975	Moyenne annuelle 1976	Avril 1977
Services	146,5	154,0	172,5	185,9
Série nationale	145,9	152,8	167,5	179,5

L'écart entre les deux séries, qui n'est que de 0,6 en janvier 1975, se creuse peu à peu pour atteindre 6,4 en avril 1977. Le ralentissement de la progression de l'indice d'ensemble en 1975 est essentiellement dû au ralentissement de la hausse des produits de l'industrie (prix de détail).

La hausse est particulièrement nette pour les hôtels-café-restaurants, les soins personnels et soins de l'habillement, les services relatifs au logement. Elle est plus modérée pour les transports publics (1).

On note ainsi :

— que la croissance du prix des services est plus régulière que celle de l'indice des prix, comme en partie « autonome », ce qui ne saurait surprendre, compte tenu des caractéristiques de la formation des prix dans ce secteur (conditions particulières de la concurrence, organisation des professions, etc.) ;

— que cependant, la hausse de certains prix reste relativement forte en liaison avec les coûts des intrants fournis par d'autres branches (énergie pour les transports, produits alimentaires pour les hôtels-café-restaurants, etc.).

Au total, l'analyse comparée de l'évolution des caractéristiques économiques des activités tertiaires dans les dernières années permet de constater :

— une très grande diversité des situations économiques selon les activités tertiaires, tant du point de vue de l'efficacité technique (forte pour les transports et télécommunications, faible pour les services et les commerces) que de la contribution de ces activités à l'inflation (forte pour les services, moyenne pour les commerces, faible pour les transports et télécommunications) ;

— un rôle moteur des « services » (au sens strict du terme) aux entreprises et aux particuliers dans l'inflation, sans que ce rôle puisse être attribué à de seules considérations de coût et de productivité ; ce rôle moteur a été provisoirement tempéré de 1973 à 1975 (crise de l'industrie), mais semble reprendre à partir de 1975. Bien que le rôle des autres activités tertiaires dans l'inflation, autant qu'on peut le mesurer par des indicateurs retenus, ait été plus modéré, il apparaît que l'explication des mouvements de prix dans ces autres activités ne peut être fondée sur le seul examen de l'efficacité technique de la production ;

— une certaine stabilité de cette efficacité technique dans le tertiaire, par activité. Dans la crise, le tertiaire semble avoir subi une certaine rationalisation, avec un temps de retard sur l'industrie d'ailleurs, mais pas encore de restructuration profonde ni du point de vue des techniques de

(1) D'après les graphiques mensuels de conjoncture de l'INSEE ; les indicateurs qui y sont représentés ne recouvrent pas exactement les nomenclatures par branches de la Comptabilité nationale, et doivent être interprétés avec prudence.

production ni du point de vue des conditions de la concurrence. On note, de 1975 à 1977, une reprise de l'extension des activités tertiaires avec des caractéristiques semblables à l'extension observée avant la crise (mis à part, peut-être, les organismes financiers). Cette permanence invite à s'interroger plus particulièrement sur l'évolution des caractéristiques économiques et des mouvements de prix dans le tertiaire (2), au moins là où elle est statistiquement observable, dans d'autres pays que la France. On devra repérer si les conclusions provisoires auxquelles nous sommes arrivés tiennent à une spécificité particulière du tertiaire français ou à des caractéristiques technico-économiques plus globales observables dans d'autres pays, ce qui fera l'objet de la seconde partie.

---

(2) On trouve dans l'annexe I, en ce qui concerne la France, des monographies détaillées pour les secteurs du commerce, des transports et télécommunications, des services marchands.

**DEUXIÈME PARTIE**

**COMPARAISONS INTERNATIONALES**

Le mouvement d'extension des activités tertiaires, considéré généralement comme une caractéristique inéluctable du développement des sociétés industrialisées, s'effectue cependant de façon diversifiée en fonction des conjonctures nationales et historiques particulières dans lesquelles il s'insère. C'est pourquoi, afin de comprendre la spécificité du mouvement de tertiarisation de la société française dans les quinze dernières années, et de situer les caractéristiques des tensions inflationnistes qu'il induit, il est nécessaire de comparer le tertiaire français aux tertiaires d'autres sociétés développées.

Ces comparaisons ont été menées, outre la France, sur deux groupes de pays :

- le premier, constitué des Etats-Unis et de la Suède, concerne des pays à secteur tertiaire fortement développé ;
- le second, au contraire, concerne des pays à forte dominante industrielle : la République Fédérale Allemande (RFA) et la Suisse.

Ces pays, tant entre les groupes qu'à l'intérieur de chacun, ont cependant connu, depuis le début des années 60, des taux d'inflation fortement diversifiés : on s'attachera à expliquer ces divergences, spécialement en ce qui touche le rôle qu'ont pu y jouer les activités, à proprement parler, tertiaires.

D'abord nous nous sommes appliqués essentiellement à décrire l'évolution du tertiaire dans les cinq pays évoqués, en ce qui concerne **l'emploi, la contribution à la valeur ajoutée, la productivité et les prix**. Les ressemblances et divergences constatées permettent de situer le tertiaire français entre plusieurs « modèles » d'évolution du tertiaire.

Ensuite, nous avons précisé ces modèles, en particulier en les mettant en relation avec les modèles globaux d'évolution économique et sociale et les politiques d'emploi.

## A - Données macroéconomiques comparées

### 1. L'EMPLOI

L'extension du tertiaire, selon l'acceptation donnée au terme, recouvre d'une part une extension des tâches tertiaires (activités de contrôle, d'« engineering », de conception, de coordination, etc...), d'autre part une extension du secteur tertiaire (activités de services, non agricoles et non industrielles), double conséquence d'un même mouvement de division sociale accrue du travail dans les sociétés industrielles. On peut ainsi observer les mutations de l'emploi tertiaire à la fois du point de vue des professions (catégories d'emploi) ou du point de vue du produit final (branche-secteur).

#### a) Structure et évolution de l'emploi par groupe de professions

La nomenclature des groupes de professions de l'ONU permet de regrouper celles-ci en trois groupes :

- 0 à 5 : professions à caractère tertiaire
- 6 : professions à caractère agricole
- 7 à 9 : professions à caractère ouvrier.

Elle permet également de distinguer approximativement à l'intérieur des professions à caractère tertiaire, les cadres supérieurs et assimilés (catégories 0 à 2) des cadres moyens, techniciens supérieurs et employés (catégories 3 à 5). Pour les cinq pays considérés, la structure de la population active par groupes de professions, selon l'annuaire statistique du BIT, est relevée dans le tableau 46.

Toutes les sociétés évoquées sont des sociétés industrielles développées : la part des métiers de l'agriculture y est faible ; la France reste encore relativement plus agricole que les autres pays ; mais la part des travailleurs de l'agriculture, par ailleurs, a fortement décru depuis 1968 (9,3 % en 1975) dans l'ensemble de la population active.

Si dans tous les pays la proportion d'ouvriers et manœuvres non agricoles est proche de 35 %, on peut cependant, au vu des données de 1970, isoler deux groupes de pays :

- Etats-Unis et Suède, où cette proportion est inférieure à 35 % ;
- Allemagne et Suisse, où elle est supérieure (1).

Compte tenu de la faible proportion d'agriculteurs aux Etats-Unis et en Suède, ces deux pays ont, du point de vue des professions, une forte proportion de métiers tertiaires. Le total 0 à 5 pour 1970 donne 57,5 % de la population active pour les Etats-Unis, 57 % pour la Suède, 51,1 % pour la Suisse, 47,9 % pour la RFA tandis que la France en 1968 indique 41,8 %.

(1) Les 7,1 % travailleurs immigrés, en RFA sont par ailleurs largement employés dans des tâches d'exécution.

TABLEAU 46  
Structure de la population active par groupe de professions

	Etats-Unis 1970	Etats-Unis 1974	Suède 1970	Suède 1974	Suisse 1970	RFA 1970	France 1968
0-1. Personnel des professions scientifiques, techniques, libérales et assimilées	13,8	13,5	19,2	21,1	12,1	9,8	11,4
2. Directeurs et cadres administratifs supérieurs	7,8	9,8	2,3	2,0	2,1	2,2	2,7
3. Personnel administratif et travailleurs assimilés	16,8	16,9	17,1	11,8	17,9	17,5	11,7
4. Personnel commercial et vendeurs	6,6	6,1	9,0	8,6	7,8	8,9	7,6
5. Travailleurs des services	10,5	13,0	9,6	13,1	11,2	9,5	8,4
6. Agriculteurs, éleveurs, forestiers, pêcheurs et chasseurs	2,9	3,4	8,0	6,8	7,9	7,6	15,0
7-9. Ouvriers et manœuvres non agricoles et conducteurs d'engins de transport	33,5	34,2	34,1	36,2	39,4	36,1	34,0
10. Travailleurs ne pouvant être classés selon la profession	5,7		0,2		1,5	0,9	5,0
Membres des forces armées	2,4	2,4	0,5	0,4	0,1	7,1*	1,2
Chômeurs		0,7**				0,4	2,1
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

\* Travailleurs étrangers.

\*\* En quête d'emploi pour la première fois.

Source : Annuaire statistique du BIT.

TABLEAU 47  
Structure de la population active par secteur : évolution récente

Secteurs	Suède			Etats-Unis			France			Allemagne			Suisse	
	1965	1969	1973	1963	1969	1973	1963	1969	1973	1963	1969	1973	1960	1970
1 - Agriculture	11,3	8,5	7,1	6,9	4,6	4,1	19,6	15,1	12,2	11,9	9,3	7,5	13,3	7,7
2 - Mines	0,6	0,6	0,5	33,0	33,7	31,7	1,6	1,2	0,9	1,8	1,3	1,2	0,3	0,2
3 - 5 - Industrie	42,2	40,0	36,3				37,4	38,3	39,4	47,9	48,7	48,4	48,1	48,1
6 - Commerces, cafés, hôtels, restaurants	15,0	14,3	14,1				14,6	15,7	16,3	14,6	14,8	15,1	14,6	17,5
7 - Transports, stockage, communications	7,1	7,7	6,9				5,9	5,5	5,4	5,8	5,7	6,1	5,2	5,2
8 - Banques, assurances, affaires immobilières, services aux entreprises	3,9	4,9	5,3				3,3	4,5	5,6	3,3	4,1	4,6	3,5	5,3
9 - Services sociaux à la communauté, aux personnels	19,8	24,0	29,7				17,8	19,8	21,1	14,6	16,0	17,2	13,8	14,6
0 - Activités mal désignées													1,3	0,5
<b>6 à 9 TOTAL tertiaire</b>	<b>45,9</b>	<b>51,0</b>	<b>56,0</b>	<b>60,1</b>	<b>61,7</b>	<b>64,2*</b>	<b>41,4</b>	<b>45,4</b>	<b>48,4</b>	<b>38,3</b>	<b>40,6</b>	<b>43,0</b>	<b>38,3</b>	<b>44,0</b>

\* 1971 : 64,6 - 1972 : 64,7.

Source : BIT.

Ainsi, alors qu'aux Etats-Unis le déclin du secteur secondaire, selon D. Malkin, date du début des années 30 — et l'extension du tertiaire serait en particulier à attribuer au rôle de « leader » que jouent les Etats-Unis dont le système productif réel se localiserait largement hors du territoire américain —, dans le cas de la Suède, le développement des activités tertiaires s'est effectué simultanément au développement de l'industrie, au détriment des activités agricoles (taux de croissance de la population active dans l'agriculture en Suède, de 1963 à 1973 : — 5,2 % par an...).

La comparaison des années 1970 et 1974 pour ces deux pays ne permet cependant pas, bien au contraire, de conclure à une tendance à la diminution de la population ouvrière ; par ailleurs, dans le tertiaire, ce sont les travailleurs des services qui voient leur proportion croître sensiblement, les personnels commerciaux et administratifs restant stables ou étant en diminution. Les chiffres doivent cependant être interprétés avec prudence, compte tenu de la ventilation en 1974 des « travailleurs ne pouvant être classés selon la profession » entre différents groupes, ventilation qui n'était pas faite en 1970.

En Allemagne et en Suisse, les métiers tertiaires paraissent moins développés : à noter la faible proportion de cadres et de personnels des professions scientifiques, techniques, libérales et assimilées : les tâches de conception, de coordination et de contrôle semblent réduites au minimum.

#### **b) Structure et évolution de l'emploi par secteur**

Les remarques précédentes peuvent être précisées par l'examen de la structure de l'emploi par secteur, et de son évolution. A l'aide des données de l'annuaire statistique du BIT, on peut examiner la structure — et son évolution — de la population active en dix secteurs, ou dans un regroupement en trois principaux secteurs (tableau 47).

On remarque tout d'abord que le mouvement de baisse relative (et absolue d'ailleurs) des effectifs agricoles est général pour tous les pays, et s'amplifie même en France, en Allemagne et en Suisse dans la période récente. Mais la France reste un pays plus agricole que les autres ; pour l'Allemagne, la Suède et la Suisse, la proportion d'actifs dans l'agriculture est entre 7 et 8 % vers 1973 ; pour la Suisse, la rationalisation du secteur agricole a été spectaculaire de 1960 à 1970.

En ce qui concerne l'industrie, le mouvement général est à la stagnation voire à la diminution des effectifs, sauf pour la France dont la part de la population employée dans l'industrie continue à augmenter jusqu'en 1973. On peut ainsi opposer :

- le groupe Etats-Unis/Suède à faible population industrielle, dont la part tend à décroître dans l'emploi total. Ce qui ne signifie pas que l'emploi industriel décroît en valeur absolue, mais qu'il croît moins vite que la population active (cf. tableau 48).

- au groupe Allemagne/Suisse, dont la part de la population active employée dans l'industrie est forte, mais a tendance à stagner.

En conséquence, dans tous les pays, la part du tertiaire croît. Cette croissance est particulièrement importante en Suède entre 1965 et 1973 (2,6 % par an entre 1963 et 1973, alors que la croissance de la population active n'est que de 0,6 % par an), assez faible aux Etats-Unis, (il y a stagnation à partir de 1971). La croissance de la part du tertiaire est forte en Allemagne et en Suisse corrélativement à la baisse relative des effectifs agricoles ; mais elle est plus forte en France.

TABLEAU 48

## Taux de croissance 1974/1960 annuels moyens

	France	Etats-Unis	Allemagne	Suède	Suisse (1969/1960)
BIP	5,7 %	4,1 %	4,5 %	4,0 %	4,0 %
PIB/tête	4,7 %	2,9 %	3,5 %	3,3 %	2,4 %
Consommation publique	3,6 %	3,5 %	4,0 %	5,0 %	4,3 %
Consommation privée	5,5 %	4,3 %	4,6 %	3,2 %	4,3 %
FBCF	7,9 %	4,3 %	4,4 %	4,2 %	4,6 %
PIB - Agriculture	1,8 %	2,8 %	1,9 %	1,3 %	
PIB - Industrie	6,3 %	4,8 %	5,2 %	5,5 %	
PIB - Commerce	5,4 %	4,4 %	3,5 %	3,3 %	
PIB - Transports, télécommunications	5,5 %	5,8 %	4,3 %	4,1 %	
PIB - Autres services	5,0 %	4,2 %	4,6 %	1,9 %	
				(1973/60 : 3,9 %)	
		(1973/1963)	(1973/1963)	(1973/1963)	(1970/1960)
Population active	+ 0,9 %	+ 2,2 %	0 %	0,6 %	1,1 %
Population active - Agriculture		- 3,0 %	- 4,6 %	5,2 %	- 4,2 %
Population active - Industrie		+ 1,8 %	- 0,1 %	+ 0,5 %	+ 1,1 %
Population active - Tertiaire		+ 2,9 %	+ 1,1 %	+ 2,6 %	+ 2,5 %

Source : ONU-OCDE.

On constate ainsi des divergences intéressantes : alors qu'aux Etats-Unis, on semble assister à une stabilisation des parts de population active entre les trois secteurs depuis 1970, en Allemagne et en Suisse, pays fortement industrialisés, le tertiaire ne se développerait qu'au rythme de la rationalisation de l'agriculture (2). En Suède (où la population active dans l'industrie continue de croître en valeur absolue de 1963 à 1973), et surtout en France, l'extension du tertiaire irait de pair avec la transformation des structures industrielles. Pour préciser ces divergences, on peut, à l'aide du tableau 47, examiner plus en détail l'évolution de la répartition de la population active entre les différentes activités tertiaires.

On remarque d'abord que, dans tous les pays, l'essentiel des actifs dans le tertiaire est composé de travailleurs du commerce (environ 15 % dans tous les pays) (3), et de travailleurs des services sociaux, personnels et à la communauté (entre 14 et 30 %). Mais, il y a de profondes divergences dans l'évolution de ces deux catégories.

En Suède, l'extension des activités tertiaires n'est pas le fait d'une croissance des effectifs commerciaux (leur part, au contraire, a tendance à diminuer), mais d'une croissance extrêmement vive des travailleurs des services aux particuliers et à la communauté, ce qui est évidemment à mettre en relation avec une politique active d'embauche dans les services publics de toute nature. Aux Etats-Unis, les deux processus sont conjoints : croissance de la part de la population active dans les services privés et les commerces, croissance de la part des salariés de l'Etat. En Allemagne, la progression du tertiaire est due à l'accroissement des services personnels et sociaux, mais également à la progression des effectifs des banques et, dans une moindre mesure, du commerce. En Suisse, par contre, ce sont essentiellement les commerces et les banques qui sont responsables de l'accroissement des effectifs tertiaires.

A cet égard, l'évolution du tertiaire français se rapproche de celle du tertiaire allemand, sauf que la progression de la part des commerces et des banques est en Allemagne plus forte. Et, bien que n'atteignant pas la proportion de la Suède, la part des travailleurs dans les services sociaux, gouvernementaux et personnels y est cependant, en 1973, bien plus forte qu'en Allemagne et en Suisse.

Dans tous les pays, la part des banques, assurances, affaires immobilières a tendance à croître, ce qui est caractéristique d'une importance accrue du capital financier. Par contre, la part des transports, du stockage et des communications décroît en France comme en Suède (fortes rationalisations de ces secteurs) alors qu'elle croît en Allemagne ou qu'elle stagne en Suisse, où ces secteurs sont considérés comme quasi industriels (ou nécessaires à l'industrie).

Sans que, dans aucun des pays, l'extension du tertiaire ne soit ni purement entraînée par le développement industriel (et commercial), ni purement liée à la nécessité de contrôler les tensions nées du développement par la création de services sociaux et à la communauté, on peut cependant opposer deux modèles d'évolution :

#### 1) UN MODELE A TERTIAIRE DE REGULATION DOMINANT :

C'est le cas des Etats-Unis, et particulièrement de la Suède, mais avec des divergences (la Suède, à structures industrielles fortes, ne connaît pas de chômage important de par l'action du gouvernement).

(2) Ce qui ne signifie pas nécessairement, bien sûr, une absorption directe des travailleurs de l'agriculture quittant leur emploi, par le secteur tertiaire.

(3) 16,1 % en 1960 aux Etats-Unis, selon M. Castells dans LA CRISE ET LA SOCIETE AMERICAINE, PUF, 1976 (coll. Politiques).

## 2) UN MODELE A TERTIAIRE INDUSTRIALO-COMMERCIAL :

c'est le cas de la Suisse, et, dans une moindre mesure, de l'Allemagne. La France semble être à mi-chemin entre ces deux modèles ; la croissance du tertiaire n'y est ni purement celle des services aux entreprises, du capital commercial et financier, ni purement celle d'un tertiaire de régulation des tensions sociales issues du développement. Ce qui attire l'attention sur la spécificité du développement français : maturation industrielle non achevée, structures industrielles moins « fortes » qu'en Allemagne, Suisse, ou même en Suède, résistances profondes au changement et à la rationalisation (commerces, services aux entreprises).

## 2. LA CONTRIBUTION A LA VALEUR AJOUTEE

Le mouvement général de croissance du secteur tertiaire n'a pas été accompagné d'une croissance aussi rapide de la contribution de ce secteur à la production intérieure brute (PIB). Mais il y a, à cet égard, de fortes disparités entre les diverses activités.

### a) Place du tertiaire dans les économies nationales

Cette place, pour quatre pays : France, Allemagne fédérale, Suède, Etats-Unis, peut être évaluée dans une même nomenclature (CITI), grâce aux données fournies par l'Annuaire Statistique des Nations-Unies, édition 1975.

La contribution des secteurs dans la PIB dépend, bien entendu, du mode de calcul de cette dernière, qui varie entre l'ancien et le nouveau système de Comptabilité Nationale, tant pour les Etats-Unis que pour la France. Les données pour la RFA et la Suède sont calculées de façon homogène dans le nouveau système.

On s'intéresse pour l'instant, à la contribution des secteurs au PIB marchand, dans l'optique de la **valorisation** de ces activités. L'évolution des structures décrira donc l'évolution de la capacité des secteurs à vendre leurs produits comme utiles socialement sur les marchés.

Le tableau 49 permet, en premier lieu, de remarquer des divergences en ce qui concerne la place du tertiaire dans l'économie nationale. C'est aux Etats-Unis que cette place est la plus importante : le tertiaire représente plus de la moitié de la valeur ajoutée sur toute la période considérée. En Suède, cette place est également plus importante qu'en France. En Allemagne, cette part est très réduite. La hiérarchie des contributions à la valeur ajoutée semble donc être la même que celle des parts dans la population active (il y a en particulier un lien de cause à effet, la production tertiaire étant très « labour-intensive »).

Les évolutions, par contre, ne suivent pas parfaitement celles de la population active. La structure des contributions à la valeur ajoutée semble beaucoup plus stable que celle de la population active. Le déclin général — stagnation depuis 1969 — de la part de l'agriculture s'accompagne d'une croissance légère — mais aussi stagnation depuis 1969 — de la part de l'industrie et d'une stagnation de la part du tertiaire dans la plupart des pays. C'est en Suède que la contribution du tertiaire diminue le plus nettement et que, corollairement, celle de l'industrie augmente le plus nettement. Il en est de même en Allemagne, sur l'ensemble de la période en moyenne, mais moins nettement : ces deux pays possèdent des structures industrielles fortes. En France et aux Etats-Unis, on note plutôt une quasi-stagnation de l'industrie avec légère croissance de la contribution tertiaire caractéristique de l'importance

TABLEAU 49

## Place des secteurs dans le PIB marchand (1960/1974)

		1960	1963	1966	1967	1968		1969		1970		1971	1972	1973	1974
RFA (prix constants 1963)	Agriculture	6,0	5,4	4,6	5,1	4,9		4,4		4,2		4,2	4,0	4,1	4,4
	Industrie	58,5	59,1	60,7	59,4	60,7		61,7		61,9		61,7	61,8	61,9	61,0
	Tertiaire	35,5	35,5	34,7	35,4	34,4		33,9		33,9		34,1	34,0	33,9	34,6
ETATS-UNIS (prix constants 1963)	Agriculture	4,6	4,3			3,9	3,8	4,0	3,9	4,0	4,0	4,1	3,8	3,9	
	Industrie	43,8	43,9			44,2	44,5	44,6	44,1	43,3	43,6	43,2	43,8	45,0	
	Tertiaire	51,5	51,8			52,0	51,7	51,7	52,0	52,7	52,4	52,7	52,6	51,1	
SUEDE (prix constants 1968)	Agriculture		6,3	5,6	6,1	5,9		5,2		5,3		5,8	5,5	5,2	5,5
	Industrie		47,3	49,9	50,2	51,0		52,3		52,3		51,8	52,2	52,9	53,0
	Tertiaire		46,4	44,5	43,7	43,1		42,5		42,4		42,4	42,3	42,1	41,5
FRANCE (prix constants 1963 puis 1970)	Agriculture	11,3	9,6			8,5		7,5		7,4	7,2	6,9	6,6	6,6	6,3
	Industrie	52,9	54,1			56,3		56,8		57,2	52,7	52,6	53,0	52,8	52,6
	Tertiaire	35,8	36,3			35,2		35,7		35,4	40,1	41,2	40,4	40,6	41,1

En italique : ancien système de comptabilité nationale.

Source : Annuaire statistique de l'ONU 1975.

dans ces pays du tertiaire marchand, mais pour des raisons différentes : aux Etats-Unis, partage public/privé qui situe une grande part des activités à caractère éducatif et social dans le domaine marchand, importance des métiers de l'information et des services internationaux ; en France, coexistence d'un fort tertiaire « archaïque » et d'un nouveau tertiaire à faible concurrence.

Les évolutions font cependant apparaître un changement général des tendances à partir de 1969-1970. L'essentiel de la croissance de la part de l'industrie au détriment de la part du tertiaire se situe entre 1960 et 1970 pour tous les pays. L'industrie fait plus que compenser alors la diminution de la part de l'agriculture ; cette poussée de l'industrie est principalement européenne, la part de l'agriculture aux Etats-Unis ne décroissant que très lentement. Après 1970, on a au contraire une phase de **stabilisation générale** des contributions des secteurs à la valeur ajoutée, qui n'est pas forcément révélatrice d'une plus forte productivité d'un tertiaire en voie de rationalisation, mais qui peut être liée à la stagnation générale du taux de croissance de la productivité du travail dans l'industrie après 1970 dans les pays considérés (4), (moins nette en Suède).

#### **b) Importance relative des différentes activités tertiaires dans le PIB marchand**

On peut également à l'aide des données de l'ONU diviser le tertiaire en quatre grands secteurs, numérotés de 6 à 9 :

6 - Commerce, hôtels, cafés, restaurants.

7 - Transports, stockage, communications.

8 - Banques, assurances, affaires immobilières, services aux entreprises.

9 - Services sociaux, personnels et à la communauté.

L'évolution de leurs contributions au PIB marchand pour les quatre pays considérés est alors calculée dans le tableau 50.

Pour tous les pays, c'est le commerce dont la contribution au PIB est la plus importante ; aux Etats-Unis, elle approche 1/5 de la valeur ajoutée totale ; en France, elle est moins élevée, cependant, le caractère conventionnel du partage volume-prix pour les commerces ne permet pas, a priori, des évaluations sûres.

La contribution des transports et communications et des services divers aux entreprises la plus faible se trouve en France. Les secteurs 7 et 8 recouvrent des activités très liées aux industries, qui sont particulièrement développées aux Etats-Unis.

Alors que la contribution du commerce au PIB marchand semble avoir tendance à diminuer dans tous les pays, sauf aux Etats-Unis où elle stagne, la part des transports et communications augmente spectaculairement en Suède, nettement aux Etats-Unis et, après une décroissance de 1960 à 1970, légèrement en France et en RFA. La part des banques, assurances, affaires immobilières et services aux entreprises ne croît nettement qu'en Allemagne et en France ; aux Etats-Unis et en Suède, elle décroît.

La contribution des services sociaux, à la communauté et aux personnels est très faible sauf en France : beaucoup de ces services sont en effet produits de façon gratuite par les administrations ; par ailleurs à des services traditionnels se substituent des biens durables, manipulables

(4) H. Bertrand, « Réflexions sur l'évolution économique en France et à l'étranger de 1950 à 1974 », in STATISTIQUES ET ETUDES FINANCIERES, n° 4, 1976.

TABLEAU 50  
Structure des contributions des activités tertiaires au PIB marchand  
(En % du PIB marchand)

	1960	1963	1966	1967	1968		1969		1970		1971	1972	1973	1974
<b>RFA</b>														
6. Commerces, cafés, hôtels, restaurants	16,9	16,7	16,2	16,4	15,7		15,6		15,5		15,5	15,2	15,1	14,1 **
7. Transports, stockage, communications	6,7	6,6	6,3	6,3	6,4		6,4		6,4		6,3	6,3	6,3	6,5
8. Banque, assurances, affaires immobilières, services aux entreprises	5,6	5,9	6,0	6,3	6,2		6,1		6,2		6,3	6,4	6,4	6,7 ***
9. Services sociaux à la communauté, aux personnels	6,3	6,3	6,2	6,4	6,1		5,8		5,8		6,0	6,1	6,1	7,3***
<b>ETATS-UNIS</b>														
6. Commerces, cafés, hôtels, restaurants	19,9	20,0			19,7	19,7	19,6	19,8	20,1	20,3	20,4	20,6	20,0	
7. Transports, stockage, communications	7,3	7,5			8,0	8,1	8,3	8,3	8,5	8,5	8,5	8,6	8,7	
8. Banque, assurances, affaires immobilières, services aux entreprises *	13,1	11,5			12,3	12,4	12,1	12,3	12,3	12,5	12,7	12,4	11,9	
9. Services sociaux à la communauté, aux personnels	5,2	6,1			5,7	5,8	5,7	5,7	5,8	5,8	5,7	5,5	5,4	
<b>SUEDE</b>														
6. Commerces, cafés, hôtels, restaurants		14,0	13,7	13,6	13,8		14,1		13,8		13,2	13,4	13,0	13,2
7. Transports, stockage, communications		7,8	8,1	8,0	8,2		8,1		7,8		7,9	8,1	8,4	8,7
8. Banque, assurances, affaires immobilières, services aux entreprises *		5,8	6,3	6,5	6,4		6,4		6,2		6,4	6,3	6,1	6,0
9. Services sociaux à la communauté, aux personnels		5,8	5,5	5,3	5,1		4,8		4,5		4,5	4,5	4,5	4,5
<b>FRANCE</b>														
6. Commerce (sans cafés, hôtels, restaurants)	13,2	13,7			13,2		13,1		13,0	15,7	15,7	15,4	15,3	15,5
7. Transports, stockage, communications	5,6	5,6			5,2		5,4		5,3	5,8	5,9	5,9	6,2	6,3
8. Banque, assurances, affaires immobilières, services aux entreprises *	5,1	4,9			5,0		5,1		5,1					
9. Services sociaux à la communauté, aux personnels	12,0	12,1			11,9		12,2		12,1	21,7°	21,8°	21,9°	22,3°	22,9°

° Les chiffres sont approximatifs compte tenu de l'importance des ajustements statistiques.

\* non inclus les estimations de loyers fictifs pour les propriétaires occupant leur logement.

\*\* sans cafés, hôtels, restaurants.

\*\*\* avec cafés, hôtels, restaurants.

En italique : ancien système de comptabilité nationale.

Source : annuaire statistique de l'ONU 1975.

à domicile (en France, peut-être moins vite qu'ailleurs). L'évolution dépend donc du rythme et des modalités de la prise en charge de certains secteurs de la « reproduction » sociale par l'Etat. En Suède, la contribution de ces services décroît de 1965 à 1970, puis se stabilise ; elle décroît également, mais faiblement, en Allemagne et aux Etats-Unis. Au total, il n'y a pas de mutations brusques.

Les évolutions ne sont donc pas strictement parallèles à celles de la population active. C'est ce que va confirmer l'examen de la productivité de ces activités tertiaires.

### 3. LA PRODUCTIVITE

On comparera la productivité du tertiaire en général à la productivité des autres secteurs, avant d'étudier les productivités des différentes activités tertiaires. On se place du point de vue de la productivité apparente du travail.

#### **a) Comparaison du tertiaire aux autres secteurs**

La part du tertiaire dans la population active, d'après les observations précédentes, croît plus vite que sa contribution à la PIB, qui stagne dans tous les pays. La productivité apparente du travail dans le tertiaire, non seulement est plus faible que dans l'ensemble de l'économie, mais croît moins vite sur la période 1960-1975.

On peut comparer la productivité du tertiaire à celle des autres secteurs en calculant la productivité relative du tertiaire. Elle est obtenue en divisant la part du tertiaire dans la PIB par la part de population active employée dans le tertiaire, dans l'emploi total (tableau 51).

Si elle est plus forte que la productivité de l'agriculture, la productivité du tertiaire est inférieure à celle de l'industrie, et reste (sauf en Suède au début de la période) inférieure à 100, c'est-à-dire à celle de l'ensemble de l'économie. Dans tous les pays, sauf la France, la productivité relative de l'agriculture croît fortement, celle de l'industrie croît également, et celle du tertiaire décroît.

La productivité relative du tertiaire en Suède et en Allemagne, meilleure qu'en France et aux Etats-Unis au début de la période, est en 1973, plus faible que dans ces pays : aux Etats-Unis, le mouvement de décroissance de la productivité relative est en effet assez lent. En France, entre 1968 et 1973, les progrès de productivité agricole et industrielle sont moins nets que les progrès de productivité tertiaire (ce qui peut être dû, comme on l'a évoqué, à la rationalisation du tertiaire de 1968 à 1973, mais également à une capacité plus forte des activités tertiaires françaises à valider socialement leurs productions).

#### **b) Productivités relatives selon les activités tertiaires**

A quelles activités est imputable le faible niveau de la productivité du tertiaire ? et son évolution en général défavorable ? On peut examiner ces points, calculer les productivités relatives (quand les données le permettent) dans la nomenclature CITI utilisée par l'ONU (tableau 52).

1) En ce qui concerne le niveau des productivités relatives, la faiblesse de la productivité du tertiaire semble principalement attribuable aux services sociaux, à la communauté et aux personnes. La raison en est

**TABLEAU 51**  
**Productivité relative des secteurs**  
(Ensemble de l'économie : 100)

Secteurs	FRANCE			ETATS-UNIS			SUEDE			RFA		
	1963	1968	1973	1963	1968	1973	1963	1968	1973	1963	1968	1973
Agriculture	49	54	54	62	76	95	40	65	73	45	49	55
Industrie	139	145	134	133	132	142	115	124	144	119	124	125
Tertiaire	86	77	84	86	84	80	101	91	74	91	84	79

Source : ONU, BIT.

**TABLEAU 52**  
**Productivités relatives des activités tertiaires.**  
(Ensemble de l'économie = 100)

	FRANCE			ETATS-UNIS			RFA			SUEDE		
	1963	1968	1973	1965	1969	1973	1963	1968	1973	1965	1968	1973
6. Commerces	91	90		84 (6 + 9)	76 (6 + 9)	72 (6 + 9)	116	104	100	91	94	92
7. Transports, stockage, télécommunications	100	85		184	172	177	114	110	103	113	107	122
8. Banques, assurances, affaires immobilières, services aux entreprises	148	116					179	151	146	149	131	115
9. Services sociaux, à la communauté, aux personnes	68	60					43	38	35	29	25	15
6 à 9. Total Tertiaire	86	77	84	86 (1963)	84	80	91	84	79	101	91	74

Source : ONU, BIT.

que la population de ce sous-secteur comprend une grande part de travailleurs sociaux ou salariés de l'Etat qui ne contribuent pas au PIB marchand — bien au contraire, ils sont financés par des transferts — bien qu'indirectement, le travail de ces actifs puisse permettre des gains de productivité dans d'autres secteurs ; le niveau de productivité relative est plus bas en Allemagne et en Suède qu'en France, simplement parce que les services sociaux à la communauté et aux personnes comprennent une proportion plus importante de travailleurs rémunérés par les administrations, producteurs de services non marchands (on a vu qu'en France, le secteur tertiaire marchand est plus développé qu'en Allemagne ou en Suède dont les secteurs « productifs » sont fortement industriels).

La productivité relative des commerces est également inférieure à celle de l'ensemble de l'économie, sauf en RFA. Dans ce dernier pays, le commerce semble déjà rationalisé, ce qui permet un haut niveau de productivité.

La productivité dans le secteur 7 (transports, stockage, communications) est supérieure à celle constatée dans l'ensemble de l'économie (sauf en France en 1968, mais ceci est lié à la politique tarifaire des pouvoirs publics). Ce n'est donc ni à cette catégorie, ni à celle des banques et assurances, etc..., la plus fortement productive, qu'il faille attribuer la faiblesse de la productivité tertiaire.

**2) Quant à l'évolution défavorable de la productivité relative, tous les secteurs en sont responsables, mais à des degrés divers.**

- en ce qui concerne les transports et communications, la baisse de la productivité n'est effective qu'en RFA, et en France de 1963 à 1968. De 1970 à 1975, la productivité apparente du travail en France dans les transports croît plus vite que dans l'ensemble de l'économie, (cf. les graphiques en annexe). En Suède et aux Etats-Unis, la productivité relative croît également de 1968 à 1973.

- la décroissance de la productivité dans le secteur des banques, assurances, etc., a été très forte : l'embauche y a été soutenue sans contrepartie équivalente en termes de valeur ajoutée.

- en RFA la productivité des commerces décroît le plus fortement : effet de la rationalisation, le commerce allemand n'a plus guère à attendre de gains de productivité. Les commerces français et suédois maintiennent leur productivité relative : grâce à des efforts de modernisation et de concentration, en France, tandis que s'estompent les avantages octroyés aux petits commerçants qui « soutenaient » leur part dans la valeur ajoutée ; grâce à des structures commerciales modernes, en Suède (5).

- mais, surtout, la productivité relative des services sociaux, à la communauté, aux personnes, décroît fortement. L'évolution est plus nette en Suède qu'en RFA, ce qui révèle la divergence dans les politiques d'emploi dans le secteur public. Dans le premier cas, on préfère conserver un faible taux de chômage par une création massive d'emplois à caractère éducatif et social, ou pour les travaux publics ; dans le second cas, on accepte un taux de chômage important, quitte à secourir les chômeurs par des aides financières.

**3) Si, dans l'optique du nouveau système de Comptabilité Nationale, l'on considère qu'un emploi dans l'Administration est productif d'un service gratuit mais substitut d'un service privé, on peut considérer que**

---

(5) La Suède est à l'origine de l'introduction du libre-service en Europe en 1943.

TABLEAU 53

## Indices comparés du PIB marchand et du PIB non marchand

			1960	1963	1968	1969	1970	1971	1972	1973
RFA	Base 100 = 1960	PIB marchand	100	113	142	154	163	168	173	182
		PIB non marchand	100	117	135	140	144	152	167	173
ETATS- UNIS	1960 = 100	(AS) PIB marchand	100	112	146	151	150			
	1970 = 100	(NS)			98	101	100	103	110	117
	1960 = 100	(AS) PIB non marchand	100	110	146	149	158			
	1970 = 100	(NS)			85	90	100	99	99	101
SUEDE	1970 = 100	PIB marchand		75	91	96	100	101	103	107
		PIB non marchand		70	88	93	100	104	108	111
FRANCE	1970 = 100	(AS) PIB marchand	56	67	88	94	100			
		(NS)					100	106	112	118
		(AS) PIB non marchand	76	81	93	97	100			
		(NS)					100	103	107	111

A.S. : Ancien système de comptabilité nationale. N.S : Nouveau système de comptabilité nationale.

Source : ONU.

sa valeur sociale est estimable à son coût. Par convention, la productivité apparente du travail dans l'Administration sera le rapport de cette production estimée à l'emploi correspondant.

Si l'on compare la croissance de cette production estimée de services gouvernementaux à la croissance du PIB marchand, on constate qu'elle lui est généralement inférieure ou sensiblement égale, sauf en Suède (tableau 53).

Dans le même temps, dans tous les pays, les effectifs des Administrations se sont accrus considérablement, en tout cas plus rapidement que la population active. Si bien que si l'on admet qu'un bon indicateur de la productivité apparente du travail dans les services administratifs est le PIB non marchand/actif, cette productivité a décliné sur la période considérée (6). La valeur tutélaire de la production d'un actif dans l'Administration, au sens de la comptabilité nationale (7), croît moins vite que la valeur marchande de la production d'un actif dans le reste de l'économie, voire décroît. Qu'on s'en tienne au PIB marchand ou qu'on intègre le PIB non marchand, on peut donc faire cas d'une « faible productivité des services administratifs » (communications exclues). Mais cela ne tient peut-être qu'au mode de calcul, le PIB n'étant estimé qu'à son coût : rien ne prouve que si les services administratifs s'offraient de façon marchande, la valeur ajoutée qu'ils produiraient serait égale à leur coût de production (8).

Au total, le faible niveau de productivité tertiaire et son évolution défavorable sont à mettre sur le compte :

- pour une part, du faible niveau de productivité des commerces,
- pour une autre part, de la croissance des effectifs dans les activités tertiaires fortement productives, non compensée par des gains de valeur ajoutée,
- enfin et surtout, de la croissance des activités de services sociaux et à la communauté qui sont généralement non marchandes.

#### 4. LES PRIX IMPLICITES

L'évolution défavorable de la productivité des activités tertiaires s'est-elle accompagnée d'une évolution défavorable des prix ? Si l'on peut, globalement, affirmer que le tertiaire a contribué à l'inflation qu'on a connue tous les pays considérés de 1960 à 1973, toutes les activités tertiaires n'ont pas été motrices dans l'inflation. Pour examiner cette question, on peut étudier l'évolution des prix implicites des activités tertiaires, donnés par l'ONU en trois sous-secteurs : « commerces », « transports et communications », « autres services », et comparer cette évolution à celle du prix implicite du PNB.

On constate ainsi que, d'une façon générale, les transports et communications ont peu contribué à l'inflation — la hausse des prix implicites est pour tous les pays inférieure à celle de l'indice du PNB — ; le prix implicite des commerces a évolué sensiblement de façon parallèle à celui du PNB (9) ; par contre, les autres services, d'une façon régulière,

(6) Cf. les graphiques de productivité en annexe.

(7) Qui ne tient évidemment pas compte des effets « externes » des services publics sur les autres secteurs.

(8) Certains économistes pensent que la croissance des effectifs des Administrations est le résultat d'une faible productivité des services publics : elle serait obligatoire sous la « pression de la demande » pour maintenir le niveau du service. Cette faiblesse de la productivité est alors posée a priori. Elle nous semble plutôt le résultat de la politique de création d'emplois publics menée dans les pays occidentaux pour atténuer les tensions issues du développement du système industriel et de la bureaucratie.

(9) Ce qui était déjà observé par A. Cotta.

ont été moteurs de l'inflation : il s'agit « des banques, assurances, affaires immobilières », « services aux entreprises » et « services aux particuliers ». Détaillons l'évolution de ces trois grands secteurs tertiaires.

a) Dans tous les pays considérés, l'indice du prix implicite des « **transports et télécommunications** » semble peu relié à l'indice correspondant du PNB. Aux Etats-Unis en particulier, la stabilité de l'indice des transports est remarquable de 1960 à 1968 ; ce n'est qu'à partir de 1968 que la croissance des prix de ce secteur est plus forte, mais reste plus modérée que celle du prix du PNB. En Suède, comme en France, la hausse des prix des transports et télécommunications est plus soutenue ; en RFA, après 1970, elle est même supérieure à celle du prix de la PIB.

La hausse du prix implicite du secteur semble avoir été faible lorsque, soit du fait de la concurrence, soit de par la politique tarifaire des pouvoirs publics, les gains de productivité ont été répercutés dans les prix. En effet en France et aux Etats-Unis où la croissance des effectifs employés a été plus faible que celle de la population active et où la contribution du secteur à la PIB a augmenté, la croissance des prix a été, relativement à celle du prix du PNB, la plus modérée. En RFA, le secteur a été moins productif que l'ensemble de l'économie et à productivité décroissante, ce qui s'est traduit, après une faible hausse des prix entre 1966 et 1970, par une hausse plus rapide que celle de l'indice du PNB entre 1970 et 1974. En Suède, le mouvement est plus complexe : la part des effectifs dans la population active diminue, la contribution à la PIB augmente mais la productivité du secteur, bien qu'en augmentation, est restée inférieure à celle de l'ensemble de l'économie ; la politique active d'investissement dans ces secteurs — comme en RFA — semble avoir induit des tensions au niveau du financement qui ont été répercutées dans les prix à partir de 1971 (de 1970 en RFA). L'évolution du prix tend ainsi à rejoindre celle du prix implicite du PNB.

b) En ce qui concerne les « commerces », l'évolution française semble différente de celle des trois autres pays. Aux Etats-Unis, en Suède et en RFA, l'évolution du prix implicite des commerces suit celle du PNB, avec des phases de poussée (1960-1962 en RFA, 1964-1968 en Suède, 1966-1969 aux Etats-Unis). En France, la hausse a été plus faible jusqu'en 1968, mais tend à s'accélérer de 1968 à 1974, particulièrement en fin de période.

En effet en France, la croissance des effectifs du commerce a été la plus forte ; par ailleurs, la croissance du capital brut y a été plus rapide que dans l'ensemble de l'économie. La part du secteur dans la valeur ajoutée n'ayant pas connu de croissance importante, il en a résulté une croissance des coûts unitaires, qui a pu, contrairement à d'autres pays, être répercutée dans les prix. Une interprétation peut en être que, dans une phase de restructuration et de rationalisation importante (apparition des grandes surfaces en particulier sous l'égide du capital financier, les structures traditionnelles du petit commerce ont particulièrement résisté au changement est refusé de disparaître ; la compression des parts de marché, loin d'avoir l'action traditionnelle d'une concurrence accrue à la baisse des prix, aurait provoqué au contraire une fuite en avant. En RFA où, pendant la même période, les effectifs ont également été en croissance relative (faible) et la part dans le PIB a diminué, une croissance forte du capital brut et une productivité apparente du travail (comme du capital) très inférieure à l'ensemble de l'économie n'ont pas induit une hausse des prix implicites importante en fin de période ; dans le tertiaire, les commerces sont depuis 1970 les activités les moins inflationnistes ; la restructuration du secteur semble en voie d'achèvement et ne se heurte plus à des résistances importantes.

En Suède et aux Etats-Unis au contraire le secteur du commerce est déjà fortement rationalisé et on ne remarque pas de croissance notable de la part des effectifs dans la population active totale (décroissance dans le cas de la Suède). La productivité apparente du travail est égale (ou supérieure aux Etats-Unis, selon D. Malkin, sur la période 1956-1965) à celle de l'ensemble de l'économie, et les prix implicites évoluent parallèlement au prix implicite du PNB.

**c) La catégorie « autres services »** regroupe évidemment des activités très différentes, qui s'adressent aux entreprises et aux particuliers.

En ce qui concerne le secteur des banques, assurances, services aux entreprises et affaires immobilières, les effectifs ont cru dans tous les pays. Mais on peut opposer du point de vue de la productivité du travail, le groupe France-Allemagne au groupe Etats-Unis-Suède. Dans le premier cas, la part de ces activités dans la PIB croît, dans le second, elle stagne ou décroît... Par ailleurs, d'une façon générale, la productivité apparente du travail décroît fortement pour tous les pays. Il s'agit donc de secteurs en expansion, mais à productivité décroissante, la France et l'Allemagne ayant, à cet égard, quelques années de retard sur les Etats-Unis et la Suède.

Par ailleurs, la contribution des services aux personnes ou à la communauté tend relativement à décroître dans le PIB marchand pour tous les pays, ce qui recouvre à la fois une disparition progressive des services traditionnels aux personnes et une prise en charge accrue par le secteur public de services sociaux (par déplacement du partage marchand/non marchand). Dans tous les cas, ces activités ont une productivité inférieure à celle de l'ensemble de l'économie ; la croissance de cette productivité est en outre plus faible que la croissance de la productivité de l'ensemble de l'économie. La croissance générale du prix implicite des « autres services » recouvre donc à la fois un mécanisme de valorisation des activités liées au pouvoir financier (hausse du taux d'intérêt, des cotisations d'assurances, des loyers, etc.) dans des secteurs à capitaux fortement concentrés et peu concurrentiels, et une hausse des prix dans un secteur à faible productivité mais fortement organisé en corporations ou associations (systèmes de santé et d'éducation, chambres syndicales de métiers, etc.).

Il est remarquable que, pour tous les pays, l'indice des « autres services » semble suivre un « trend » relativement autonome et moins dépendant de facteurs conjoncturels que les autres prix.

En RFA et en Suisse, où l'inflation a été beaucoup moins forte de 1974 à 1976, la stabilisation a surtout été le fait des prix des produits industriels, le taux de croissance des prix des services restant nettement plus important que le taux de croissance du prix du PIB marchand. On peut donc en déduire une relative autonomie des mécanismes de formation des prix dans ce secteur qui reflète une double autonomie : autonomie (croissante) du pouvoir financier, autonomie de la formation des prix pour les services aux personnes (du fait de la non-matérialité du produit, de l'importance des relations personnelles entre producteurs et consommateurs, de la difficulté d'identifier la marchandise, de la simultanéité de la quantité et de la qualité du service offert, de la difficulté de bloquer les prix, tous facteurs interdépendants qui permettent une déconnection facile entre valeur d'usage et valeur d'échange, à quoi s'ajoute le poids politique et social des corporations concernées). Une explication plus fine de la croissance des prix du secteur nécessite donc une exploration plus détaillée des conditions de cette double autonomie dans chacun des pays considérés.

TABLEAU 54  
**Indices des prix implicites du PIB par catégorie d'activité économique**  
 1970 = 100 monnaie nationale

Pays	Années	Produit intérieur brut	Agriculture	Activité Industrielle		Constructions	Commerces de gros et de détail	Transports et télécommunications	Autres
				Total	Industries manufacturières				
Etats-Unis	1960	75,5	88,6	89,9	88,0	52,4	78,3	92,5	67,1
	1965	81,4	94,7	90,8	89,5	67,6	81,9	92,9	76,5
	1973	115,3	171,3	105,5	103,0	121,9	113,9	111,5	118,6
Suède	1960	66,2	80,6	79,7	76,6	70,8	60,8	71,1	54,4
	1965	80,5	99,6	87,0	84,9	90,6	82,4	79,3	70,6
	1973	120,5	116,0	117,4	118,5	107,7	125,9	112,4	123,5
	1974	130,8	147,3	137,4	139,2	107,0	129,8	114,9	135,0
France	1960	64,9	67,7	74,1		59,6	71,6	66,0	48,9
	1965	79,4	79,8	84,2		78,7	83,2	75,8	70,2
	1973	120,4	135,6	118,1		122,1	118,9	114,5	123,2
	1974	133,8	126,9	132,7		132,2	139,2	118,5	137,3
RFA	1960	71,1	62,6	78,9	78,2	59,9	70,0	77,6	53,9
	1965	84,7	80,4	87,3	87,2	77,7	86,8	88,3	73,3
	1973	120,8	129,5	114,9	115,3	121,9	119,9	126,6	132,3
	1974	129,0	138,3	121,6	121,6	127,4	125,2	135,2	144,1

Source : Annuaire statistique de l'ONU.

## 5. CONCLUSIONS PROVISOIRES

L'examen des données macroéconomiques permet donc de distinguer des convergences et des divergences dans l'évolution du tertiaire dans les sociétés évoquées.

### 1) CONVERGENCES

La croissance des effectifs tertiaires va de pair avec une stagnation de la contribution du secteur au PIB marchand. Il s'ensuit que le tertiaire, déjà moins productif que l'industrie, voit sa productivité décroître sur l'ensemble de la période considérée. A un niveau plus fin d'analyse, dans tous les pays, la croissance des prix tertiaires est peu le fait du secteur transports et communications ; celle du prix des commerces suit sensiblement la croissance du prix de la PIB, mais surtout la croissance du prix des autres services est particulièrement motrice dans l'inflation. La hausse des prix **globalement** est d'autant plus faible que la croissance de la productivité apparente du travail est forte, mais ne peut être expliquée par cette seule caractéristique, l'hétérogénéité des activités tertiaires étant forte et mal appréhendée dans le découpage sectoriel utilisé, pourtant le seul, à notre connaissance, qui permette des comparaisons internationales. Par ailleurs, dans tous les pays, la croissance des effectifs tertiaires recouvre en particulier la croissance des effectifs du tertiaire non marchand dont on connaît mal tant les conséquences sur la productivité de l'ensemble de l'économie que l'impact inflationniste.

### 2) DIVERGENCES

Les comparaisons permettent d'opposer des sociétés fortement tertiaires (Suède, Etats-Unis) à des sociétés plus industrielles (RFA, Suisse) la France ne pouvant être classée dans aucun des groupes, les processus d'industrialisation et de tertiarisation s'y produisant simultanément. A l'intérieur du premier groupe, la forte part d'effectifs tertiaires ne peut d'ailleurs être réduite au même phénomène, compte tenu de la diversité des structures industrielles et des politiques d'emploi du secteur public. La croissance des prix tertiaires ne peut, en conséquence, être toujours imputée aux mêmes phénomènes : elle dépend des divergences dans l'insertion du tertiaire dans les structures industrielles, du degré de rationalisation, de concentration, de l'insertion dans le mouvement du capital du tertiaire, et de l'intensité des résistances aux changements induits par l'industrialisation ; en un mot, du type de régulation, variable en fonction des conjonctures historiques et locales particulières, des tensions issues du développement économique et social. C'est pourquoi il importe de compléter l'analyse des données macroéconomiques par une mise en situation des phénomènes évoqués dans leur contexte global.

## **B - Formes de la régulation, tertiarisation et inflation**

Toutes les sociétés étudiées sont des sociétés largement industrielles, qui se développent en fonction des « lois » de l'économie capitaliste de marché, même si, à des degrés divers, l'Etat intervient dans la vie économique et sociale. A ce titre, dans ces sociétés, l'extension des activités tertiaires et l'apparition des tensions inflationnistes présentent des

ressemblances notables, dans la mesure où ces caractéristiques sont liées aux transformations des structures de production et d'échange. Aussi importe-il de mettre d'abord en relief ces ressemblances, pour mieux saisir les traits généraux communs de l'insertion du développement du tertiaire et de l'inflation dans la régulation des sociétés industrielles avancées.

Mais on ne saurait réduire l'histoire économique de chacun des pays envisagés à un modèle global d'évolution : on s'interdirait alors d'expliquer les divergences constatées dans la première partie, ou, plutôt, on les ramènerait à un diagnostic simpliste d'un état d'avancement le long d'un même itinéraire de développement à valeur générale. La régulation des économies considérées dépend, en effet, des rigidités historiques et socio-culturelles, des contraintes d'accumulation intensive et de compétitivité internationale, des choix de sociétés guidés par la puissance publique et, surtout, de la forme que prend la régulation des tensions (lorsqu'elles existent) provoquées par la lutte entre les groupes sociaux pour l'appropriation du produit et l'inflexion du modèle de développement. Qu'il s'agisse du socialisme suédois, de la social-démocratie allemande, du capitaliste libéral américain ou du « pacifisme » suisse, l'étude de la spécificité des évolutions permettra de statuer sur les divergences en matière de composition du tertiaire et d'inflation. On pourra alors situer le tertiaire français parmi les autres tertiaires étudiés et tenter d'explicitier sa spécificité.

## 1. LES CONVERGENCES

Dans tous les pays évoqués, l'extension des activités tertiaires apparaît liée à la dynamique de l'accumulation capitaliste, à la transformation du mode de consommation, à l'intervention croissante de l'Etat. Malgré celle-ci, dans les quinze dernières années, on peut noter une forte augmentation des tensions inflationnistes, liées, elles-aussi, aux trois caractéristiques précédentes, particulièrement de 1973 à 1975. Extension des activités tertiaires et inflation apparaissent ainsi comme des mouvements concomitants et coordonnés.

### a) Tertiaire et dynamique de l'accumulation

L'après-guerre, pour tous les pays étudiés, s'est caractérisée par un mouvement d'accumulation soutenu (1) dans les systèmes productifs jusqu'en 1973. Il en est résulté une forte substitution du capital au travail, en liaison avec une transformation des procès de travail et de l'organisation du système économique lui-même. Par ailleurs, les contraintes de compétitivité internationale, pour chacun des pays, se sont renforcées.

#### 1) TERTIAIRE ET TRANSFORMATION DES PROCESSUS DE TRAVAIL

La réorganisation des procès de travail par substitution du capital au travail induit une division croissante du travail aboutissant au développement des tâches tertiaires et à la polarisation des tâches. Il en résulte certaines tensions.

● On a constaté, dans la première partie, l'augmentation générale pour tous les pays des tâches intellectuelles par opposition aux tâches manuelles, des cadres et employés par opposition aux ouvriers.

On peut faire l'hypothèse que cette évolution, dans l'industrie, est liée :

(1) On renvoie, pour une analyse des caractéristiques de l'accumulation, aux comparaisons internationales de l'article de H. Bertrand déjà cité.

TABLEAUX 55  
**Structure du chômage (chômeurs recensés)**  
 (En % du chômage total)

SUISSE	Nombre total de chômeurs	Agriculture	Industrie	Commerce Administration	Hôtels, restaurants	Transports communications	Personnel domestique	Professions libérales	Autres
1965	299 000	1,3	54,8	13,0	5,7	2,0	1,0	8,7	14,7
1969	175 000	1,1	48,0	15,4	7,4	1,1	1,7	9,1	16,0
1973	81 000	1,2	40,7	24,7	6,2	2,5	2,5	7,4	14,6
1974	221 000	0,4	49,3	19,5	4,1	3,2	0,5	15,4	7,7

(En % du chômage total)

R.F.A.	Nombre total de chômeurs	Professions scientifiques techniques libérales	Directeurs, Personnel administ. et assimil.	Personnel commercial	Travailleurs des services	Agriculture	Ouvriers	Non classés
1965	147 000	4,6	9,9	4,0	8,1	7,8	63,2	2,5
1969	179 000	6,4	9,4	5,7	8,5	5,9	62,0	2,0
1973	273 000	9,7	13,3	8,4	9,4	3,0	54,0	2,2
1974	582 000	8,3	11,9	8,8	7,8	1,4	59,7	2,2

Source : BIT

(En % du chômage total)

FRANCE	Nombre total de chômeurs	Agriculture	Industrie et autres	Réparation commerce automobile	Personnel domestique	Employés de bureau	Profes. libérales	Commerce	Spectacle
1965	141 000	3,8	57,1	1,9	10,4	4,1	4,1	5,8	1,9
1969	223 000	3,1	53,6	1,9	10,8	5,9	5,9	7,2	1,6
1973	394 000	1,6	42,9	1,9	10,7	9,3	9,3	9,8	1,4
1974	498 000	1,4	43,0	2,0	10,1	8,9	8,9	10,2	1,3

(En % du chômage total)

SUEDE	Nombre total de chômeurs	Profes. libérales	Employés de bureau	Vendeurs	Agriculture	Transports communications	Artisans Ouvriers	Travailleurs des services	Autres
1965	44 000	8,9	6,7	6,7	8,9	4,4	40,0	13,3	13,3
1969	73 000	12,3	5,5	8,2	8,2	5,5	42,5	12,3	6,8
1973	98 000	13,2	9,1	8,1	6,1	5,1	42,9	15,3	—
1974	30 000	12,5	11,3	7,5	7,5	5,0	40,0	18,8	—

(En % du chômage total)

ETATS-UNIS	Nombre total de chômeurs	Profes. libérales	Directeurs cadres adminis. supér.	Employés de bureau	Vendeurs	Artisans Contre-maîtres, Ouvriers	Travailleurs des services	Agriculture	Personnel domestique
1965	3 456 000	3,8	2,4	10,9	4,7	60,1	11,9	3,3	2,9
1969	2 831 000	5,1	2,7	14,8	4,9	55,4	12,7	2,2	2,2
1973	4 304 000	6,0	2,9	14,6	4,8	54,3	14,2	1,8	1,4
1974	5 076 000	5,6	3,3	14,3	4,7	55,5	13,9	1,6	1,1

Source : BIT

— à la concentration Industrielle

La mise en œuvre de nouveaux procès de travail suppose une capacité d'investissement considérable qui ne peut exister sans une concentration (ou une coopération) de petites et moyennes entreprises, particulièrement dans les secteurs de biens intermédiaires et d'équipement. Or, les économies américaines et allemandes étaient déjà fortement concentrées lorsque dans les vingt-cinq dernières années la Suède et la France se sont effectivement dotées d'un appareil productif concentré dans certains secteurs de base ou exportateurs. Bien que celle-ci soit difficilement déterminable, il existe dans ces secteurs une « taille minimale » en-dessous de laquelle la production ne peut être compétitive.

— à l'importance croissante des « fonctions tertiaires »

Celles-ci jouent un rôle de plus en plus déterminant dans la concurrence intercapitaliste : cette dernière étant de plus en plus une concurrence par l'investissement, les tâches de recherche, d'ingénierie et de commercialisation prennent une importance croissante.

— à une tendance à la « bureaucratisation » des entreprises

Les économistes s'accordent à reconnaître généralement que, si la concentration est nécessaire pour assurer les investissements lourds, elle engendre, lorsque les entreprises deviennent gigantesques, une augmentation des coûts fixes (encadrement, comptabilité, gestion, etc.). D'un double mouvement, on assiste donc à la croissance des personnels d'encadrement et des tentatives de rationalisation des structures (gestion du personnel, conseil, etc.).

On note ainsi, par exemple, selon le CERC, que les effectifs d'encadrement sont relativement plus importants en France qu'en Allemagne. Ce qui peut être attribué à plusieurs facteurs : pénurie de main-d'œuvre plus marquée, initiative plus importante laissée à l'ouvrier sur le lieu de travail (cogestion), salaires et positions sociales plus satisfaisantes pour les ouvriers en Allemagne.

● La polarisation des tâches, paradoxalement, semble susciter une augmentation du chômage tertiaire dans l'industrie. Si l'on examine les chiffres du BIT (chômeurs recensés), on constate, de 1965 à 1973, une augmentation de la part des chômeurs tertiaires, dans tous les pays, dans le chômage total, particulièrement pour les employés de bureau, le personnel commercial, les professions libérales. Plusieurs causes communes à tous les pays peuvent être évoquées :

— une inadaptation croissante du système éducatif

Le développement du système éducatif et la diffusion de l'éducation s'effectuent en effet de façon largement indépendante de la logique de la division capitaliste du travail. La nécessité de répondre à des aspirations vers l'instruction et vers la culture, le poids des traditions, les politiques menées par l'Etat et la résistance des éducateurs (2) conduisent à fournir de façon accélérée des diplômés aspirant par cette qualité même à des fonctions tertiaires.

— une désaffection pour les tâches manuelles

Corrélativement, la majorité des emplois ouvriers peu qualifiés sont affectés à des travailleurs « immigrés » de l'extérieur (Suisse, France, RFA) ou de l'intérieur (les Noirs aux Etats-Unis), la population autochtone refusant de plus en plus de travailler à des tâches pénibles, répétitives

(2) Refusant d'orienter leurs enseignements en fonction des seules exigences du système productif.

et peu valorisantes. A des degrés divers suivant les pays, et suivant le poids des syndicats, on tente de compenser cette désaffection par des salaires plus élevés, ce qui conduit à une augmentation des coûts du travail que la substitution du capital au travail voulait pourtant réduire.

— un effet de révélation

La création d'emplois tertiaires ne permet pas systématiquement de diminuer le nombre des demandeurs d'emploi. La création de postes de travail provoque en effet la révélation d'une demande potentielle de la part d'individus précédemment non actifs (femmes au foyer, jeunes, etc.). D'après R. Salais, la révélation est particulièrement importante pour les emplois tertiaires, certains d'entre eux (postes d'employés) ne demandant qu'une faible qualification.

On aboutit ainsi à une augmentation générale du chômage tertiaire, qui induit des tensions soit d'ordre financier (assurances-chômage, politiques de création d'emplois publics, etc.), soit d'ordre social (quel est le seuil de chômage au-delà duquel une société ne peut fonctionner ?).

● Ainsi, au-delà du problème du montant global de main-d'œuvre utilisable fixé en partie par le montant et la composition des investissements apparaissent des problèmes de **fluidité** et de **mobilité** (au sens généralisé : géographique, technique, social) de la main-d'œuvre. Les déterminants des hausses des coûts salariaux ne sont ainsi pas à rechercher seulement dans le poids des syndicats au cours des négociations de conventions collectives, ni seulement dans une inadaptation quantitative du marché du travail, mais également dans son inadaptation qualitative.

## 2) EXTENSION DU SECTEUR TERTIAIRE ET ACCUMULATION

La substitution du capital au travail provoque ainsi l'évacuation du secteur secondaire d'une main-d'œuvre requise par ailleurs pour la consommation. Mais elle provoque également l'extension de services extérieurs aux entreprises.

● Il s'agit tout d'abord du développement d'activités tertiaires liées à l'accumulation du capital dans la sphère « productive ». Les entreprises industrielles, en rationalisation interne, font appel à des services extérieurs (gestion, conseil, recherche, organisation des tâches, etc.), soit parce que cela est plus rentable (plus ponctuel, donc ne nécessitant pas l'emploi d'une main-d'œuvre permanente) pour elles-mêmes, soit parce qu'en raison de la distribution des pouvoirs dans l'entreprise, l'appel à des consultants extérieurs est utilisé dans des stratégies de réorganisation de cette distribution. En outre, cela permet d'utiliser un volume donné de compétences pour plusieurs entreprises industrielles parfois concurrentes, qui n'auraient pas spontanément groupé certaines de leurs activités pour bénéficier d'économies d'échelle.

● L'accélération du taux de croissance des investissements constaté dans tous les pays (en particulier dans la période 1969-1973) dépend du comportement des entrepreneurs face à une concurrence technologique en fonction de leurs anticipations sur les profits. Si bien que pour survivre ou faire des percées sur certains marchés nationaux ou internationaux, ils peuvent être amenés à faire des dépenses d'investissement sans rapport avec leurs flux de recettes, à « surinvestir ». Le financement de ces opérations et l'augmentation du risque industriel sont des éléments moteurs de l'importance accrue, constatée dans tous les pays, des banques et des assurances. Déjà constaté aux Etats-Unis avant la crise de 1929, l'accroissement de l'endettement des entreprises est général dans les pays étudiés et se traduit par des difficultés croissantes de trésorerie qui engendrent un cycle cumulatif d'endettement. Le capital

financier y est évidemment gagnant, la croissance de la demande de fonds et l'augmentation du risque induisant une hausse des taux d'intérêt (à mettre également, évidemment, sur le compte de la hausse des prix).

● La production de masse exige l'écoulement des produits. D'où la nécessité de disposer d'un appareil de distribution en conséquence, et, dans le même mouvement, sa rationalisation ; d'où également, le recours croissant à la publicité. Mais cette transformation de l'appareil de distribution se heurte aux résistances des petits commerces, et s'effectue plus ou moins lentement en fonction de l'intensité et de la capacité de la résistance. Aux Etats-Unis, en RFA et en Suède, l'appareil de distribution, en 1975, semble déjà largement rationalisé (un établissement commercial pour 120 personnes environ en RFA et en Suède) ; en France, il en est autrement (un établissement pour 93 personnes).

Toutes ces activités ont connu, ces dernières années, un large essor et, progressivement, une rationalisation. La croissance des effectifs semble se ralentir, et, dans la mesure même où ces activités sont liées à l'industrie, une stagnation relative depuis 1973 s'installe. On constate, en particulier, l'introduction progressive de méthodes informatiques dans les banques et les assurances dont la motivation essentielle est la réduction des coûts fixes. (Rappelons que la productivité relative apparente du travail, dans le secteur des banques, assurances, affaires immobilières et services aux entreprises, tend à diminuer : la croissance des effectifs dans aucun des pays considérés ne s'est accompagnée de gains de productivité importants).

Il faut cependant noter, en réaction contre les grandes organisations financières et commerciales essentiellement soucieuses de s'assurer un taux de profit suffisant, l'émergence aux Etats-Unis et en Suède d'un important mouvement coopératif (banques et distribution).

### 3) TERTIAIRE ET COMPETITIVITE INTERNATIONALE

Les quinze dernières années ont vu se manifester un essor considérable des échanges internationaux ; l'ouverture des frontières par le Marché commun, l'essor de nouvelles puissances industrielles, la montée des pays en voie de développement et particulièrement des pays de l'OPEP ont contribué à une redistribution des parts du commerce mondial. Si bien que, pour tous les pays considérés, les conditions de production des produits exportables ont dû se modifier profondément en fonction de l'impératif de compétitivité internationale.

C'est pourquoi les efforts de rationalisation de la production se sont surtout portés dans les secteurs exposés (à la concurrence étrangère) qui sont essentiellement des secteurs industriels. Le tertiaire a fait office de secteur-refuge pour l'emploi, faisant partie du secteur abrité tant par les reconversions rendues nécessaires dans les secteurs exposés que par la croissance de la population potentiellement active (sauf en RFA). Il n'y a pas de marchés internationaux pour les produits tertiaires, sauf pour des productions très spécifiques (services d'ingénierie en particulier). Si bien que les médiocres performances des tertiaires en matière de productivité s'expliquent en partie par la non-existence de contraintes de concurrence internationale, et par le rôle de secteur-refuge qu'ils ont dû jouer.

Liée à la baisse du taux de croissance de la productivité du travail dans l'industrie, générale pour les pays étudiés, et au « surinvestissement » déjà évoqué, la crise, qui s'est déclenchée en 1973, a remis en question, dans tous les pays, la possibilité de financer la création d'emplois dans les secteurs peu productifs par les gains des secteurs à forte productivité (par le jeu des prix relatifs et des transferts de l'Etat). Elle a ainsi aggravé le chômage et les tensions inflationnistes (sauf en Suède

jusqu'en 1975). Ces tensions ont été d'autant plus fortes que l'industrie et, notamment, les secteurs exportateurs à forte productivité ont été touchés les premiers. La lutte contre l'inflation a pu être d'autant plus efficace que ces secteurs ont pu s'adapter à la récession (Suisse, RFA et, dans une moindre mesure, Etats-Unis et Suède). Les tensions inflationnistes qui naissent de la création d'emplois tertiaires sont donc en particulier liées à l'essoufflement des gains de productivité dans certains secteurs moteurs : et donc, au cœur de la crise, à la résistance des profits à la contraction de la production. L'impact plus ou moins inflationniste des créations d'emplois tertiaires est donc en partie lié aux gains de productivité dans l'industrie.

## **b) Activités tertiaires et transformation du modèle de consommation**

Par un biais différent, certaines activités tertiaires se sont développées en liaison avec les progrès de la productivité de l'industrie et en en bénéficiant. L'existence d'infrastructures fournissant en amont les consommations intermédiaires nécessaires (industries agro-alimentaires, technologie informatique, transports et communications, etc.) a permis la production de nouveaux services en réponse à des « besoins » tertiaires : communication, évasion, loisirs, etc. Ainsi se sont répandus des services aux particuliers, d'hôtellerie, de tourisme (3) ; ces activités appartenant de surcroît à la catégorie des secteurs protégés de la concurrence internationale (4), ou, de par leur nature même, sont sources de rentabilité des capitaux souvent plus élevée que dans l'industrie (5).

Dans d'autres cas, les producteurs de services originellement destinés à l'industrie adressent leurs prestations aux particuliers, tant pour vendre un service qu'en liaison avec la croissance du secteur financier et la nécessité de plus en plus forte de drainer l'épargne. Ainsi les banques et assurances consacrent une attention soutenue aux ménages, innovant en matière de services financiers (crédits, placements) et élargissant les possibilités d'assurances (cf. la généralisation de la banque « universelle » en Allemagne, qualifiée ainsi par l'étendue des prestations qu'elle propose).

Ce sont ces diversifications qui ont entraîné la plus forte création d'emplois car elles obligent à l'implantation d'un réseau de contacts assez dense pour être efficace et persuasif, et elles exigent plus que d'autres d'importantes opérations manuelles.

Les effets de cette dynamique de l'offre sont lisibles dans les changements dans la répartition des dépenses des ménages par objet (cf. les tableaux 56, 57, 58).

Les grands traits en sont une décroissance continue de la part des achats alimentaires et, peu à peu, la régression — pour certains, la stagnation — de la part des achats de biens durables ou semi-durables (équipement de transport personnel, habillement, ameublement) au profit des services de santé, loisirs, éducation, transports et télécommunications. Aux Etats-Unis, cette orientation est déjà nette : les ventes du commerce de détail progressent désormais à un taux inférieur à celui du

(3) La densité des réseaux de communications, supports potentiels de ces services, est à cet égard assez significative :

- Nombre de téléphones pour 100 habitants en 1973 :				
RFA	Suède	Suisse	France	Etats-Unis
28	59	56	21	65
- Nombre d'automobiles pour 100 habitants en 1973 :				
RFA	Suède	Suisse	France	Etats-Unis
295	336	278	293	496

(4) On retrouve à peu près dans tous les pays, à ce titre, les commerces, les services et la construction.

(5) Attitude défensive de l'investisseur en climat d'incertitude et sans que se dessinent clairement les voies d'un redéploiement industriel.

TABLEAU 56  
(Prix courants - %)

	RFA				SUEDE				SUISSE			ETATS-UNIS**				
	1960	1965	1970	1974	1963	1965	1970	1974	1960	1965	1969	1960	1968	1968	1970	1973
1. Alimentation, boissons, tabac	39,3	33,5	30,0	27,8	30,9	30,7	29,4	28,5	33,7	33,1	31,9	22,3	19,4	19,4	18,8	18,2
2. Habillement, chaussures	12,5	12,5	11,2	11,0	10,0	9,5	7,8	7,3	8,1	7,5	6,6	8,4	8,7	8,7	8,6	8,7
3. Logement, chauffage, éclairage	10,2	12,2	14,9	16,0	20,1	20,2	21,7	20,9	15,9	14,9	16,6	18,0	18,0	18,1	18,5	18,3
4. Ameublement, équipement et entretien de la maison	13,6	13,5	13,3	12,7	7,1	7,2	6,9	6,75	8,9	8,9	8,5	8,8	9,0	9,0	8,8	8,8
5. Soins médicaux et dépenses de santé	2,3	2,35	2,7	3,0	2,7	2,9	3,5	4,2	4,2	4,1	4,3	5,9	7,1	8,5	9,3	9,8
6. Transport, télécommunication	8,6	10,6	12,3	11,9	11,7	12,9	13,1	13,9	8,7	9,7	10,8	15,4	15,6	15,4	14,6	15,7
dont :																
transport, équipement de personnel	—	2,4	2,7	2,2	4,2	4,6	3,6	4,3	2,8	3,0	3,3	12,5	12,8	12,6	11,8	12,8
7. Loisirs, spectacles, enseignement, culture	6,8	6,8	7,1	7,3	7,2	7,3	8,3	8,85	6,7	7,1	6,9	7,5	9,3	9,9	10,4	10,3
dont :																
enseignement						ε	ε	ε				1,1	1,6	2,25	2,4	2,4
8. Autres biens* et services*	7,5	8,3	8,9	10,0	9,3	9,2	9,4	9,5	7,1	7,1	7,3	13,6	13,0	11,0	10,8	10,2
dont :																
- biens et services personnels	—	—	—	—	3,2	3,1	2,7	2,6	5,2	5,85	5,3	3,1	2,9	2,9	2,8	2,6
- dépenses HCR	—	—	—	—	3,3	3,3	3,7	3,6				5,1	4,4	4,4	4,5	4,3
- services financiers et autres	—	—	—	—	2,75	2,8	3,0	3,3	1,9	1,85	2,0	5,4	5,7	3,7	3,6	3,3

Source : ONU.

\* Incluant les dépenses d'hôtel et logement similaires et les dépenses de consommation finale d'institutions à but non lucratif servant les ménages.

\*\* Changement de système de comptabilité en 1968.

TABLEAU 57  
(Prix constants %)

	RFA (1963)**				SUEDE (1968)				SUISSE (1958)			ETATS-UNIS (1963)				
	1960	1965	1970	1974	1963*	1965	1970	1974	1960	1965	1969	1960	1968	1968	1970	1973
1. Alimentation, boissons, tabac	36,6	33,4	30,7	29,9	31,2	30,5	29,3	28,1	34,5	34,5	34,6	22,6	19,0	19,0	18,2	16,5
2. Habillement, chaussures	12,3	12,7	12,1	11,7	9,2	9,0	8,3	8,3	8,1	7,6	7,4	8,1	8,3	8,3	8,15	8,3
3. Logement, chauffage, éclairage	11,0	11,8	12,5	13,7	20,7	20,4	20,9	20,7	15,5	14,1	14,0	18,2	18,6	18,6	19,3	19,0
4. Ameublement, équipement et entretien de la maison	13,7	13,7	14,1	14,2	7,05	7,0	7,2	6,7	8,6	8,3	8,4	9,0	9,7	9,7	9,9	10,6
5. Soins médicaux et dépenses de santé	3,95	3,93	3,96	3,75	3,0	3,2	3,3	3,95	4,1	4,0	3,8	5,8	6,15	7,4	7,8	7,7
6. Transport, télécommunication	8,3	11,1	12,8	11,7	11,7	13,1	13,25	13,7	8,8	9,6	10,4	14,6	16,2	16,0	15,5	17,3
dont : individuel	—	—	—	—	3,9	4,5	3,6	4,0	2,8	3,0	3,2	—	—	—	—	—
7. Loisirs, spectacles, enseignement, culture	6,8	6,8	7,2	7,7	7,2	7,1	8,6	10,0	6,7	7,2	7,2	8,7	9,1	9,7	10,0	9,7
8. Autres biens** et services	6,2	6,4	6,8	7,2	9,9	9,7	9,1	8,6	7,1	7,1	7,0	13,2	13,1	11,3	11,1	10,9
dont :																
- biens et services personnels					3,2	4,3	2,75	2,4	5,2	5,2	5,0					
- dépenses HCR					3,9	3,6	3,5	3,2								
- services financiers et autres					2,9	3,0	2,9	3,0	1,9	1,85	2,0					

\* On indique 1963, 1960 étant ventilée avec 1959 pour année de base.

\*\* Les biens pour soins personnels de la rubrique 8 sont inclus dans la rubrique 5.

Source : ONU.

revenu disponible, car les Américains consacrent de plus en plus de leur budget à la santé et à l'éducation (6), consomment des biens et surtout des services exigeant un grand apport « d'informations » : téléphone, enseignement privé, radio, télévision, théâtre, services aux particuliers d'information juridique ou financière, services de conseil... (7).

TABLEAU 58

Dépense de consommation finale privée par objet en France

	à prix courants				à prix constants			
					base 1963		base 1970	
	1968	1970	1970	1974	1968	1970	1970	1974
1. Alimentation, boissons, tabac	35,0	33,5	28,1	25,8	36,4	34,8	28,1	25,1
2. Habillement, chaussures	10,6	10,2	9,1	8,1	11,2	11,1	9,1	8,25
3. Logement, chauffage, éclairage	12,9	13,6	13,7	14,2	11,4	11,6	13,7	14,2
4. Ameublement, équipement et entretien de la maison	10,4	10,1	8,35	8,9	11,7	11,7	8,35	9,1
5. Soins médicaux et dépenses de santé	7,7	8,7	10,3	11,3	7,3	8,1	10,3	12,0
6. Transports, télécommunication	9,76	10,1	10,5	10,8	9,9	10,1	10,5	10,5
dont : individuel	2,61	2,7	2,67	2,72	2,6	2,7	2,67	2,7
7. Loisirs, spectacles, enseignement, culture	9,1	8,8	6,8	7,2	9,1	8,8	6,8	7,2
dont : enseignement	0,58	0,65	0,3	0,27	0,56	0,58	0,3	0,275
8. Autres biens et services	4,5	4,9	12,8	13,4	4,34	4,7	12,8	12,9
dont :								
- biens et services personnels	2,13	2,12	4,48	5,03	2,14	2,5	4,48	5,03
- dépenses HCR			7,19	7,06			7,19	6,8
- services financiers et autres							1,1	1,08

Notes concernant les tableaux 56, 57 et 58

a) Les totaux par colonne ne sont pas égaux à 100, compte tenu de l'erreur statistique.

b) Le passage de l'ancienne à la nouvelle base de comptabilité, en 1968, pour les Etats-Unis aboutit, en majeure partie, à un transfert de services financiers de l'intitulé 8 aux rubriques 5 et 6.

c) Pour l'ancienne comptabilité nationale française, une partie de la rubrique 8 (biens personnels, dépenses hôtels, cafés, restaurants) était incluse dans les rubriques 2 et 7.

d) En ce qui concerne la ventilation à prix constants, les bases diffèrent selon les pays ; par ailleurs, les données pour la Suède n'étant pas disponibles en 1960, on fournit celles de 1963 (ceci a pour effet d'accroître la similitude dans les tendances de la consommation entre la Suède et les Etats-Unis).

En examinant plus précisément les postes de consommation de la classification ONU, qu'observons-nous ?

#### 1) EN EVOLUTION

La part des consommations alimentaires et d'habillement (postes 1 et 2) diminue tant à prix courants qu'à prix constants pour tous les pays, et celle du logement (poste 3) est proche de la stagnation, sauf en Allemagne et en France (respectivement + 5,8 % entre 1960 et 1974 et + 1,3 % entre 1968 et 1974 à prix courants).

Mais ces deux pays connaissent dans le même temps une hausse des prix des loyers forte (8) ; l'accroissement de la part du logement est d'ailleurs plus modeste (si on la relève à prix constants) en Allemagne (+ 2,7 %) ; celle observée alors en France (+ 2,8 %) provient essentiellement du changement de base de 1963 à 1970 (9).

La part des dépenses d'équipement et d'entretien de la maison (poste 4) décroît à prix courants, stagne ou connaît une croissance légère à prix constants. On peut y voir l'effet de la baisse des prix des biens d'équipement ménager.

Si l'on approche la consommation de services par le regroupement des rubriques 5 à 8, la somme des variations pour ces intitulés donne le tableau 59 ci-dessous.

	Allemagne 1960/1974	Suède 1963/1974	Suisse 1960/1969	Etats-Unis 1960/1973	France* 1968/1974
Variation (à prix courants)	+ 7 %	+ 5,6 %	+ 2,6 %	+ 3,6 %	+ 11,6 %
Variation (à prix constants)	+ 5,1 %	+ 4,5 %	+ 1,8 %	+ 3,5 %	+ 13,4 %

\* Ces résultats sont « considérablement biaisés » par le changement de comptabilité.

La part prépondérante dans l'accroissement des consommations « tertiaires » revient aux transports à dominante transport collectif (les dépenses d'équipement personnel stagnent) et aux télécommunications (Suède, Suisse, Allemagne). Les dépenses de santé augmentent à un rythme plus faible — mais dans tous les pays — de même que les dépenses d'éducation, ces dernières dans une moindre mesure, toutefois. Pour ces deux postes (5 et 7), la consommation effective est sous-estimée par la fourniture par l'Etat de services gratuits, notamment en matière de santé, sauf pour les Etats-Unis. Les évolutions du poste 8 sont plus contrastées mais peu interprétables de par son caractère résiduel.

#### 2) EN STRUCTURE

La part du budget des ménages consacrée aux services reste cependant mineure. En regroupant les quatre premiers postes, on parvient (en pourcentage des dépenses) à 54 % pour les Etats-Unis, 57 % pour la France, 64 % pour la Suisse et la Suède et 68 % pour l'Allemagne. Les Etats-Unis se distinguent par la faible part consacrée aux consommations alimentaires ; si ce poste reste le plus important dans tous les pays (18 à 28 %), le logement (16 à 20 %) et les transports (11 à 16 %) représentent une part de plus en plus forte des dépenses.

(6) De 1960 à 1970, alors que le revenu disponible augmente de 6,9 % par an, le chiffre d'affaires du commerce de détail augmente de 5,2 % seulement.

(7) Cf. ETUDES INFORMATIQUES DE L'OCDE, n° 11, RAPPORT PARKER. Selon ce rapport, plus de 50 % de la population active serait occupée au traitement de l'information.

(8) Les taux annuels moyens de variation des prix à la consommation entre 1960 et 1969 sont de 8,9 % en France et 6,4 % en Allemagne, en ce qui concerne les loyers, alors que les variations totales de prix à la consommation sont respectivement de 3,9 % et 2,6 % (source OCDE, dans les loyers sont compris les réparations et entretien des logements, et non compris le chauffage, l'éclairage et l'eau).

(9) Donc de la hausse des prix, le changement de système n'ayant pas affecté la nature des dépenses pour ce poste.

Au total, le « modèle » de consommation semble encore principalement axé sur les biens alimentaires et les biens durables ou semi-durables. Mais, si le découpage de la nomenclature ONU permet peu de distinguer certains postes (ex. le regroupement du loyer et du chauffage, alors que le loyer est considéré comme service du logement cependant que le chauffage et l'éclairage sont classés biens semi-durables), l'observation des modifications semble montrer une place accrue accordée aux services dans le modèle. Ce procès de consommation évolue en effet en interaction avec le procès de production : le taux d'activité des femmes croît en particulier en liaison avec la production pour la consommation de masse de robots ménagers mécaniques, et les services interpersonnels disparaissent avec la fourniture de « services personnalisés ».

L'effet en matière de création d'emplois peut être variable selon qu'il s'agit ou non de substitution à des activités antérieures (hôtellerie) et que, la concurrence pouvant s'instaurer entre producteurs, dès lors que le service est suffisamment standardisé, les gains de productivité sont alors recherchés par rationalisation, et les créations d'emplois plus faibles.

Quant aux effets inflationnistes qui peuvent naître de la consommation accrue de services par les particuliers, ils sont de deux ordres : d'une part, des résistances à la standardisation de certains services, des habitudes socio-culturelles ; d'autre part, des phénomènes mal cernés par les économistes, mais essentiels pour la compréhension du modèle de consommation et de son évolution, ceux liés au statut et à l'inégalité.

La structure de la consommation finale dont nous disposons agrège en effet les dépenses de toutes les catégories de revenus. Or, on sait (10) que les dépenses alimentaires occupent une place d'autant plus importante que l'on se situe plus bas sur l'échelle des revenus. Les éléments de « différenciation », après avoir été notamment certains biens d'équipement ménager (le dernier étant le lave-vaisselle), appartiennent de plus en plus à la catégorie des services par le jeu, certes, de l'évolution de la consommation de masse, mais aussi à la recherche de prestations non banalisées par le groupe des favorisés. Les facteurs entrant en jeu alors (appartenance symbolique à un groupe, de distanciation par rapport à un autre) permettent — et même invitent à — la pratique de prix élevés (consommations dites de luxe), parfois il s'agira d'un objet identique mais fourni dans un contexte bien précis (11).

### **c) La montée de l'Etat**

Dans tous les pays considérés, hautement industrialisés, l'intervention de l'Etat dans la vie économique a été croissante, même dans les pays où l'idéologie dominante libérale s'en accommodait mal (Etats-Unis et RFA). Il en est résulté une croissance importante des emplois publics et, corrélativement, une croissance des dépenses publiques plus rapide que celle des PNB (loi de Wagner).

#### **1) CROISSANCE DES EFFECTIFS ET CROISSANCE DES DEPENSES DE L'ETAT**

L'Etat est à la fois le régulateur des dysfonctions de l'économie de marché, et le producteur de services collectifs que le marché est inca-

(10) Pour la France, cf. LES COLLECTIONS DE L'INSEE, série M, « Les Conditions de vie des ménages en 1972 ». On peut supposer que ces résultats sont extensibles à tous les pays avec plus ou moins d'acuité.

(11) Pour la France, la restauration semble un exemple pertinent. Restaurant traditionnel concurrencé par les chaînes hôtelières qui rencontrent une résistance socio-culturelle faible non dénuée ensuite de considérations de statut. Survivance et résurgence, peut-être, du bistrot évacué par celles-ci mais devenu « 1925 » (l'ancien fait le nouveau, et le tarif fait le rang).

pable de produire par lui-même à un niveau suffisant pour qu'existent les infrastructures nécessaires à la production capitaliste. La prise en charge de secteurs non rentables par l'Etat, mais indispensables pour fournir à la production une main-d'œuvre qualifiée et fluide, et abaisser ainsi le coût de la main-d'œuvre, et pour atténuer les tensions sociales qui émergent lors du partage du produit, devient une des causes essentielles de créations d'emplois publics. Celles-ci s'effectuent, en fonction des contextes historiques, sur des rythmes assez différenciés selon les pays jusqu'au début des années 1970. Mais, lorsque se pose de façon plus pressante, pendant et après la crise, la question de la restructuration des systèmes productifs, on assiste à un mouvement généralisé et plus rapide d'accroissement des effectifs et des dépenses publics : il s'agit d'accélérer, à tout le moins de faciliter, les transformations structurelles de l'économie par la réadaptation de la main-d'œuvre à de nouvelles tâches, et, parfois dans un temps intermédiaire, d'éponger au moins partiellement le surplus de chômage non absorbable par le système productif en période de contraction de la production. La crise raccourcit ainsi l'horizon de la régulation dans la mesure où elle fait émerger des tensions importantes aux niveaux du chômage et de l'inflation, tensions qui exigent pour être résorbées la mise en œuvre de politiques immédiates destinées à rendre supportables ces tensions ou à les faire disparaître.

A l'œuvre de régulation ordinaire s'adjoint une régulation, extraordinaire (12), de « crise » qui se manifeste dans l'explosion des effectifs dans le temps même où apparaissent officiellement avec insistance les préoccupations de rationalisation dans les services publics.

● **Les emplois publics occupent une part croissante de la population active**

**En Suède**, les emplois publics passent de 12 % en 1960 à 25 % en 1975 de la population active, cette valorisation représente 70 % de l'accroissement des effectifs « tertiaires » (dont 20 % créés par l'administration centrale).

**En RFA**, les emplois créés par le secteur public représentent une large part des emplois nouveaux ; à l'initiative des administrations publiques entre 1958 et 1969, la part de la population active ainsi occupée passe de 7,4 % à 10,6 %. L'« économie sociale de marché » fait ainsi de plus en plus de place, à côté de l'objectif d'efficience de l'allocation des ressources, au souci de justice sociale. L'arrivée du parti social-démocrate au pouvoir à la fin de 1969 a pour effet une croissance rapide des effectifs des administrations dans les années suivantes : entre 1963 et 1973, les administrations sont à l'origine de 66 % des créations d'emplois.

**En Suisse**, les effectifs des administrations ont également fortement augmenté de 1960 à 1974, à tel point que, devant la tendance à la hausse induite par cette croissance dans les budgets de la Confédération, des cantons et des communes, une loi fédérale a été votée, le 4 octobre 1974, pour bloquer le niveau des effectifs.

**Aux Etats-Unis**, enfin, les effectifs des administrations ont également progressé de façon considérable : de 10 074 000, soit 14,2 % de la population active en 1965, ils sont passés en 1974 à 14 286 000, soit 16,6 % de cette population ; ce qui recouvre à la fois une croissance des effectifs fédéraux, qui ont sextuplé en cinquante ans, et une croissance des effectifs des Etats et municipalités. Comme les salaires ont progressé en vingt ans de 188 % contre 141 % pour le reste de l'éco-

(12) On peut faire ici l'hypothèse que, sauf exception — telle la Suède — jusqu'à un certain taux, le chômage est tolérée, et que les mesures de type travaux publics n'interviennent qu'au-delà.

nomie, il en résulte un gonflement des dépenses publiques qui suscite de nombreuses pressions pour une rationalisation des services publics.

● L'intervention croissante de l'Etat se traduit également par une croissance des dépenses publiques plus rapide que celle du PNB

Pour les pays de l'OCDE, le rythme d'accroissement de ces dépenses a été de 25 % plus rapide que celui du produit national brut depuis 1960 : plus de 60 % de ces dépenses correspondent à des dépenses d'éducation, de santé (plus de 20 %) et de garantie de ressources.

En Suède, le montant des dépenses publiques en pourcentage du PNB évolue comme suit :

	1960	1965	1970	1975
Consommation	15,8	17,6	21,4	24,7
Investissement	3,3	4,1	4,7	4,7
TOTAL	19,1	21,7	26,1	29,4

avec une croissance plus forte des dépenses des collectivités locales.

La répartition fonctionnelle des dépenses révèle le poids important des dépenses de santé, d'éducation et de bien-être social (retraite, culture, loisirs, etc.) dont la progression a été très sensible de 1965 à 1970.

TABLEAU 60  
(En %)

Catégories	Dépenses publiques	Consommation publique			Investissements publics		
		1975 au prix 1963	Variations annuelles en volume		1975	Variations annuelles en volume	
			1965-1970	1970-1975		1965-1970	1970-1975
Défense	12	14	-0,3	1,1	3	5,6	-5,2
Police	5	5	3,5	2,8	3	3,8	4,1
Justice							
Administration pénale							
Education	25	25	7,3	2,4	20	4,6	-4,9
Services de santé	22	22	8,6	4,0	20	14,6	-6,1
Bien-être social	13	13	14,0	6,4	7	13,0	-5,8
Routes	6	4	2,7	4,4	23	2,0	-6,3
Autres services	17	17	3,9	3,5	24	14,2	-2,4
Total des dépenses publiques							
dont :	100	100	5,7	3,3	100	8,0	-4,9
Gouvernement central	35	36	1,6	2,2	30	0,6	0,4
Autorités locales	65	64	8,9	4,0	70	11,0	-6,7

En RFA, l'accélération des dépenses publiques est particulièrement nette après 1970, tant pour des investissements complémentaires d'infrastructure que pour rehausser le niveau des prestations en matière d'éducation puis d'équipements culturels ; cet accroissement des dépenses publiques est essentiellement financé par une pression accrue sur les revenus des salariés. La part des dépenses courantes de l'Etat dans le

PIB représente 29,5 % en 1962, 31,6 % en 1970, 34,1 % en 1972, puis 35 % en 1973 (13).

TABLEAU 61  
Dépenses totales des Administrations de la RFA  
(En % du PNB)

Catégories	1962	1970
1 - Administrations centrales	1,6	1,6
2 - Aide au développement		0,4
3 - Sécurité extérieure	4,6	2,9
4 - Justice et sécurité	1,1	1,2
5 - Enseignement et sciences	2,9	4,1
6 - Droits sociaux	6,9	5,5
7 - Santé	1,0	1,2
8 - Culture, loisirs, sports	0,4	0,5
9 - Villes, logements, services commerciaux	2,5	2,2
10 - Structures économiques	3,7	3,1
11 - Transports	2,5	2,5
12 - Divers	2,0	2,7
	29,2	27,9

On constate ainsi, malgré la réduction relative du poids des dépenses publiques dans le PNB de 1962 à 1970 (la tendance est inverse après 1970), un poids croissant des dépenses des secteurs « justice et sécurité » et, surtout, « enseignement et sciences ».

**En Suisse**, les dépenses courantes de l'Etat (14) passent de 11,5 % du PNB en 1968, à 10,25 % en 1970 (particulièrement importantes lors de la période de « surchauffe » de l'économie de 1964 à 1968, elles se réduisent par la suite) mais croissent de nouveau à 11,01 % du PNB en 1973, 11,35 % en 1974 et 12,54 % en 1975. Ce qui se traduit par un endettement grandissant de la confédération, l'augmentation des dépenses n'étant pas compensée par des recettes (le solde représente 1,5 à 1,6 % du PNB chaque année de 1973 à 1975). Les projets de budget pour 1976 et 1977 semblent indiquer une tendance à la baisse du prélèvement de l'Etat et des dépenses publiques, sauf en ce qui concerne les transferts aux entreprises et à des établissements de la confédération (déficit des chemins de fer fédéraux). La tendance à la hausse des dépenses publiques semble donc moins marquée en Suisse.

**Aux Etats-Unis**, la croissance des dépenses publiques depuis le début des années 1960 a été spectaculaire ; le budget fédéral est, en particulier, en déficit depuis dix-huit ans, et la part des achats de biens et services du secteur public est passée de 19,8 % (dont 10,6 % pour le Gouvernement fédéral) du PNB en 1960 à 22,3 % en 1970 (dont 9,7 % pour le Gouvernement fédéral) ; 22,4 % en 1975 et 21,6 % en 1976. Ainsi, depuis 1960, le prélèvement fiscal fédéral en dollars courants a été multiplié par 4, et les dépenses des Etats et municipalités ont augmenté plus rapidement encore.

De 1962 à 1975, grâce à la fin de l'engagement militaire au Vietnam, les dépenses de défense nationale, en dollars constants, ont diminué de 40 %, rejoignant ainsi le niveau de 1950. Les dépenses de fonctionnement (justice, travaux publics, dette publique) et de recherche et développement n'ont guère augmenté entre 1960 et 1975, années pour lesquelles leur montant en dollars constants est le même. Par contre,

(13) Soit 30 % de consommation finale ; 30 à 35 % des dépenses courantes constituent des prestations de sécurité sociale et les allocations d'assistance.

(14) Y compris les assurances sociales privées, aux prix courants.

la croissance des transferts a été spectaculaire : les dépenses de sécurité sociale sont passées de 5 à 10 % du PNB de 1965 à 1975 ; les dépenses d'amélioration des régimes de retraite, des services sociaux et de prévoyance, de pension des anciens combattants et d'allocations de chômage ont crû fortement. Ces dépenses de transfert représentent la moitié des dépenses de l'Etat en 1976, contre 20 % en 1950. On assiste donc à une croissance particulièrement forte des budgets sociaux, tant au niveau fédéral qu'au niveau des Etats et des municipalités.

Ainsi donc, on constate un mouvement général d'accroissement des effectifs et des dépenses publics. Dans la mesure où ces dernières sont un prélèvement sur le PNB sans contrepartie marchande, et en fonction de leurs effets sur la demande finale, elles pourraient en conséquence aviver les tensions inflationnistes. Mais, par ailleurs, ces dépenses sont régulatrices et/ou correspondent à une demande sociale. Aussi faut-il examiner de plus près les modalités d'action de l'Etat par secteurs d'intervention.

## 2) MODALITES D'ACTION DE L'ETAT PAR SECTEUR D'INTERVENTION

Les secteurs où l'extension de l'intervention de l'Etat est la plus marquée ces dernières années, sont donc la santé, l'éducation et, au sein de celle-ci, de plus en plus, la formation professionnelle.

### a - En matière de santé

En moyenne, les dépenses courantes totales de santé dans la zone de l'OCDE représentent 5,75 % du PIB et les dépenses publiques de santé 4,5 % du PIB.

TABLEAU 62  
(En % du PIB, à prix courants)

	ETATS- UNIS 1974	SUISSE 1973	RFA 1974	FRANCE 1974	SUEDE 1974	moyenne
Dépenses publiques	3 %	3,5 %	5,2 % *	5,3 %	6,7 %	4,4 %
Dépenses totales	7,4 %	5 %	6,7 %	6,8 %	7,3 %	5,7 %

\* Seuls les services hospitaliers sont comptabilisés.

Source : « Les dépenses publiques de santé », janvier 1975.

On constate une nette corrélation entre le développement économique et le développement des dépenses publiques de santé (sauf aux Etats-Unis où un réseau étendu d'assistance privé s'est substitué au financement public, ce malgré un projet ancien de couverture par une assurance nationale des soins médicaux).

Le développement net de ces dépenses (+ 1,7 % du PIB entre 1962 et 1974) correspond à plusieurs caractères communs aux pays étudiés : la répartition du financement des dépenses de santé tend à être de plus en plus voisine entre les pays, et le secteur public connaît une progression marquée. Cette progression résultant à 50 % de la prise en charge de dépenses assumées autrefois par les ménages, on devrait s'orienter vers une limite au processus. Cependant, la demande en la matière est potentiellement insatiable dès lors que l'objectif (la santé) est mal cerné et que le développement crée ses « produits fatals » (conditions de vie difficiles dans les villes, accidents de la route, alcoolisme) ; la prise en charge connaît peu de limites dans un contexte général d'insécurité.

## **b - Dans le domaine de l'éducation et de la formation professionnelle**

Les taux de scolarisation dans la population de 15 à 18 ans, à temps complet, sont :

- RFA (1969) .....	30,5 %
- France (1970) .....	54,3 %
- Suède (1972) .....	68,1 %
- Suisse (1970) .....	61,4 %
- Etats-Unis (1970) .....	82,9 %

Le taux constaté en RFA est faible, mais il ne tient pas compte des multiples possibilités de formation à temps partiel au début de la vie professionnelle.

Dans le supérieur, on recense, pour 100 000 habitants (15), 128 étudiants en France, 136 en Suède et 66 en RFA. L'Allemagne a un nombre de diplômés plus bas que dans la plupart des pays hautement industrialisés, mais qui a crû de 50 % entre 1960 et 1969 (16).

Dans tous les pays, on commence d'ailleurs à se heurter à un problème de débouchés pour ces diplômés. Car, alors qu'une économie ascendante les aborde, même « surqualifiés », lorsque survient la récession, l'adaptation de cette ressource de main-d'œuvre ajoutée à la confusion et accentuée l'inadéquation sur le marché du travail.

C'est pourquoi l'on assiste à la mise en place de réseaux de formation complémentaires : ces années sont celles de la promulgation des lois sur la formation permanente en France en 1971 ; en Allemagne, en 1969, sont votées les lois sur la formation professionnelle et sur la promotion du travail qui étend les attributions de l'administration du travail qui devient office fédéral du travail.

Les Etats prennent ainsi les mesures visant à assurer une mobilité de l'emploi entre les branches au fil des restructurations.

Progressivement les services de formation, orientation, placement vont gagner en ampleur dans tous les pays industrialisés, devant la « crise » et l'incapacité du système économique à absorber de nouveaux effectifs (qu'il s'agisse de la main-d'œuvre féminine potentielle, les nouveaux venus sur le marché du travail ou les ressources extraordinaires, tels les « GI » de retour du Vietnam aux Etats-Unis.)

Tous les pays sont confrontés aux problèmes d'emploi plus ou moins tardivement (la Suède constituant toutefois un cas à part), problèmes à la fois mis en évidence et aggravés par la récession.

On assiste à l'établissement en RFA de services de placement d'orientation professionnelle, d'encouragement à la formation professionnelle, alors que la formation continue se développe largement.

En Suède, où était pratiquée depuis longtemps déjà une politique de l'emploi très élaborée, le service public de l'emploi s'étend : il compte en 1976, 70 agences départementales et 150 agences locales, tandis que le Conseil National du Marché du Travail dispose de ressources et moyens importants (6 % des dépenses totales de l'Etat), d'un réseau dense pour l'information, le placement de la main-d'œuvre et la planification de l'emploi. En Suisse, une « votation » populaire a rendu obligatoire l'affiliation des salariés à l'assurance chômage en juin 1976 ; un arrêté fédéral du 19 mars 1976 prévoit que la Confédération accordera des subventions (10 à 50 % des dépenses encourues) en vue de faciliter

(15) Source UNESCO.

(16) Cf. L'EMPLOI EN EUROPE, BIT.

TABLEAU 63  
**Dépenses publiques affectées aux programmes de main-d'œuvre dans différents pays**  
 (En millions de dollars, aux prix et taux de change de l'époque considérée)

	Année	Formation professionnelle des adultes	Mobilité géographique	Créations d'emplois temporaires	Services l'emploi de et administration	Divers	TOTAL		Création d'emplois permanents	TOTAL	
							colonnes (2 à 6)	en pourcentage du PNB		colonnes (7 + 9)	en pourcentage du PNB
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Allemagne	1968	59	1	195	169	9	434	0,3	114	548	0,4
	1969	87	2	246	292	27	564	0,4	119	683	0,5
Suède	1960-61	14	1	54	9	8	86	0,7	0	86	0,7
	1969-70	92	12	80	40	96	324	1,2	48	372	1,4
Etats-Unis (estim.)	1968-69	840	0	481	497	407	2 225	0,3	283	2 508	0,3
	1969-70	1 085	0	502	563	551	2 701	0,3	381	3 082	0,3

Source : OCDE.

NOTES (Tableau 63)

**Formation professionnelle des adultes**

Autant que possible, seuls ont été retenus les coûts des cours de formation organisés dans une large mesure en fonction de la situation et de l'évolution du marché du travail. Il n'a bien entendu été tenu compte ni de la formation initiale dispensée dans les écoles professionnelles ou dans le cadre de l'enseignement normal, ni des frais de formation assumés par les employeurs.

**Mobilité géographique**

Les aides directement accordées pour favoriser la mobilité géographique des travailleurs peuvent couvrir les frais de voyage liés à la recherche d'un emploi et les frais de déménagement, d'autres dépenses afférentes au déménagement ou à l'entretien temporaire de deux foyers, les frais entraînés par la vente du logement, etc.

**Création d'emplois temporaires**

Dépenses engagées pour fournir à des travailleurs un emploi (dans les travaux publics, par exemple) leur permettant de traverser sans encombre une phase de baisse passagère de l'activité, ou pour stabiliser l'emploi en subventionnant les coûts de main-d'œuvre en période de difficultés (aide financière à la construction en hiver, commandes massives de l'Etat ou des organismes publics).

**Services de l'emploi et administration**

Dans tous les cas où c'était possible, les dépenses consacrées aux bourses du travail et aux services auxiliaires (orientation professionnelle, tests d'aptitude, réadaptation, etc.), ont été comptabilisées avec celles de l'organisme central de décision et de contrôle.

**Autres dépenses**

Il s'agit pour l'essentiel de sommes versées à des fins sociales, en l'espèce, pour la création d'emplois protégés destinés aux travailleurs diminués.

**Création d'emplois permanents**

Les sommes versées pour favoriser la création d'emplois permanents dans les régions en déclin peuvent revêtir la forme d'investissements, de subventions ou de prêts (ce qui est le cas général), ou se rattacher plus directement à l'emploi lorsqu'il s'agit de subventions destinées à financer les coûts de main-d'œuvre dans les industries ou les régions sélectionnées.

**NOTE GENERALE :**

Ce tableau est à utiliser avec beaucoup de prudence, tant sont délicats les problèmes de concepts et de définitions qu'il reste à résoudre dans ce domaine pour pouvoir effectuer des comparaisons de pays à pays.

l'insertion des jeunes travailleurs dans l'activité économique et de favoriser la réintégration des personnes ayant perdu leur emploi.

En Suède, quand apparaît clairement, dans les années 1970, l'existence d'un chômage structurel (17), se fait jour l'évidence qu'en cas de reprise de la production il ne faut pas s'attendre à un accroissement des effectifs comparable à ceux connus précédemment. Pendant ces années, des mesures supplémentaires sont prises : plus de 100 000 personnes par an (18) ont suivi des cours de formation à partir des agences publiques pour l'emploi. En sus des travaux de secours — programmes additionnels de construction de logement et commandes anticipées à l'industrie — qui intervenaient déjà durant les années 1960 en période de chômage, sont établis dans le secteur public des programmes de travaux temporaires : travaux d'archives ou d'enquêtes sociales pour les nouveaux venus diplômés (19).

Aux Etats-Unis, le système éducatif a dû prendre en charge une forte partie des « GI » démobilisés à la fin de la guerre du Vietnam. Le « GI's Bill » permet en effet à ceux-ci de faire des études gratuitement aux frais de l'Etat ; mais, après leur scolarité, les étudiants trouvent difficilement du travail en rapport avec leur qualification. Aussi certaines pressions apparaissent-elles pour que l'Etat prenne en charge une partie du chômage en créant des emplois dans les hôpitaux, les écoles, etc., rémunérés en-dessous de l'indemnité du chômage, en diminuant la durée de versement de cette indemnité de façon à inciter les chômeurs à trouver un emploi, même faiblement rémunéré (20). Le plan Carter prévoit, pour 1977 et 1978, de créer 800 000 emplois dans des programmes de travaux publics, et d'accorder une réduction des charges salariales versées par les entreprises dans le but de les inciter à l'embauche (réduction d'environ 6 % de la contribution patronale à la sécurité sociale). Si l'on récapitule, on note donc :

— une croissance des dépenses publiques (21) de bien-être social (santé, éducation, loisirs), ainsi que des dépenses de formation destinées à régler les problèmes nouveaux sur le marché du travail,

— une abondance de diplômés en chômage dans le temps même où on faisait cependant appel à de la main-d'œuvre étrangère à un rythme croissant (22) — pour cause de désaffection envers certaines tâches —,

— un afflux sur le marché des travailleurs rejetés par les branches les plus touchées, et/ou dont la qualification n'est plus utilisable dans la nouvelle répartition des activités à l'échelle internationale, ou bien après l'épuisement d'une spécialisation (23).

Les travaux de secours, formule diversifiée des anciens travaux publics, connaissent un regain d'intérêt, parallèlement à la généralisation du versement d'allocations de ressources aux chômeurs.

(17) Il existait, dès 1966, un fort résidu structurel dans le chômage. La période de croissance, la croissance modérée de la main-d'œuvre le masquent, tandis que le recours à la main-d'œuvre immigrée crée une potentialité de problèmes d'emploi dans le long terme.

(18) Soit 3 % de la population active.

(19) En conséquence, si le nombre des chômeurs, en novembre 1972, est de 470 000, on estime qu'il en existe 300 000 invisibles, soit occupés dans des travaux de secours ou des ateliers protégés, soit en cours de recyclage.

(20) Cf. en particulier les opinions de M. Burns, Président du Conseil des Gouverneurs du Système de Réserve Fédérale, in PROBLEMES ECONOMIQUES n° 1468, 14 avril 1976.

(21) Cf. l'évolution de la dépense dans les pays de l'OCDE 1960-1980, OCDE 1972.

(22) Main-d'œuvre immigrée salariée (en milliers) : les chiffres sont généralement inférieurs à la réalité ; ainsi pour la France le chiffre réel en 1970 est plus près de 2 millions.

France		RFA		Suisse		Suède	
mars 1962	974,9	30/6/1962	655,5	août 1962	721,7	1/4/62	121,7
mars 1970	1 300	30/6/1972	317	3 <sup>e</sup> trim. 72	900	1/4/72	218

(23) On cite fréquemment l'exemple des chimistes qui doivent développer une spécialisation à tel point qu'ils ne sont plus utilisables après la mise au point d'un procédé.

TABLEAU 64  
Taux de croissance du prix implicite du PNB  
(En %)

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
FRANCE	3,4	4,8	6,0	4,0	2,5	3,0	2,8	4,4	8,2	5,3	5,6	6,1	7,4	11,1	12,0*	9,7
SUISSE	4,3	5,7	4,5	5,0	3,5	4,7	4,6	3,5	2,5**	3,8**	6,6**	9,7**	8,2**	7,1**	6,6**	1,7**
ETATS-UNIS	1,0	1,7	1,3	1,0	2,1	3,2	3,2	4,3	4,9	5,2	5,0	3,9	5,7	10,0	9,3	6,1
RFA	4,2	4,2	3,1	2,8	3,5	3,5	1,3	1,5	3,7	7,0	7,9	5,8	5,8	6,8	8,6	3,0
SUEDE	2,9	4,0	3,0	4,4	5,8	6,3	4,6	2,1	3,3	6,3	6,8	5,7	6,7	8,5	9,8**	10,1**

\* Prix du PIB. \*\* Prix à la consommation.

Source : ONU.

Cette intervention croissante de l'Etat dans la régulation de l'économie est donc générale et source d'une part essentielle de créations d'emplois tertiaires. Si les Etats sont, par conséquent, contraints les uns après les autres à des mesures d'urgence, la politique de l'emploi constitue un élément central de différenciation entre les pays, entre les modalités de régulation adoptées et, par voie de conséquence, entre les modèles d'évolution des économies de marché pour lesquels ils ont opté.

#### **d) La montée des tensions inflationnistes**

Pour les cinq pays étudiés, la période 1961-1975 a été marquée par une accélération de la hausse des prix, mesurable par la hausse implicite des prix du PNB. On peut, à cet égard, distinguer trois périodes :

● de 1960 à 1968, l'inflation reste modérée dans tous les pays. Le taux d'inflation oscille entre 1 et 6 %, essentiellement en fonction des conjonctures intérieures (accroissement des prix en période d'expansion en France en 1963, en Suède en 1965). Aux Etats-Unis, un mouvement de croissance lente s'instaure.

● de 1969 à 1972, l'inflation s'accélère (après une accalmie générale vers 1967-1968). Ainsi, avant la « crise », des tensions importantes à la hausse des prix se manifestent dans tous les pays, particulièrement en Europe (en France, en 1969, après les accords de Grenelle ; en RFA et en Suède, en 1970 et 1971 ; en Suisse, en 1970 et 1971 ; en Suisse en 1972).

● de 1973 à 1976, l'inflation devient très importante dans tous les pays, à des dates diverses en fonction des répercussions de la hausse des matières premières et du déroulement de la récession pour chacun. Elle est particulièrement vive aux Etats-Unis et en France, en 1974 et en 1975 ; la RFA et surtout la Suède ne sont atteintes que plus tard (24). Si le taux de croissance des prix diminue en 1976 (sauf en Suède), il n'y a qu'en Suisse et en RFA que ce taux revient à un niveau comparable à celui des années soixante.

La mise en évidence de ces trois paliers montre que, dans tous les pays étudiés à taux d'inflation pourtant diversifiés, la récession de 1973/1976 n'a fait qu'accélérer des tensions qui existaient déjà en germe précédemment engendrées par

— les pressions à la hausse des salaires,

— les pressions à la reconstitution des profits (en liaison avec l'accélération des investissements de 1968/1973, dont le caractère coïncidant dans le temps doit en partie être mis sur la croissance de la compétition internationale, et sur le mouvement d'harmonisation des conjonctures, poids croissant des firmes multinationales, interactions monétaires et financières, etc.),

— la résistance des groupes sociaux à la restructuration du système productif et commercial,

— les prélèvements croissants des Etats sur les ressources nationales aux fins de dépenses non directement « productives ».

Ces quatre effets concernent évidemment en particulier les activités tertiaires qui sont, soit improductives (au sens où elles ne se valorisent pas socialement sur des marchés), soit peu productives (en raison de multiples caractères techniques et sociaux qu'on a évoqués : procès de travail difficilement rationalisable pour certaines activités impliquant un contact direct entre producteur et consommateur, atomité des entreprises et existence de nombreuses entreprises à caractère familial,

(24) Les bons résultats obtenus par ces pays tiennent aussi largement à une lutte précoce contre l'inflation, dès début 1973.

poûds social des corporations concernées, résistances au changement, reconstitution plus facile des profits en jouant sur des logiques sociales d'intégration/différenciation ou autres, caractère « abrité » des activités concernées). La montée des tensions inflationnistes peut ainsi être mise en relation avec la montée des luttes entre groupes sociaux, certains moteurs de développement capitaliste et d'autres y résistant, pour l'appropriation du produit brut et du produit net, et, en dernier ressort, le maintien ou l'appropriation de leurs pouvoirs d'achats et/ou de leurs profits nominaux, ce en fonction des caractéristiques techniques et sociales des procès de travail respectifs par lesquels ils contribuent au produit.

Dans un contexte général de hausse des coûts et de baisse du taux de croissance de la productivité du travail, les politiques économiques traditionnelles, d'inspiration friedmanienne ou keynésienne, s'avèrent impuissantes à lutter **à la fois** contre l'inflation et le chômage ; les politiques d'emploi se heurtent, en période de récession de la production, aux rigidités du marché du travail et aux réticences (à investir comme à créer des emplois) des entrepreneurs privés ; l'Etat, s'il supplée aux défaillances du marché, fait peser sur le revenu global une contrainte croissante de financement dont la répercussion sur les prix peut difficilement être contrôlée, même avec des mesures contraignantes et dirigistes de contrôle des prix (remarquons, par ailleurs, que les prix tertiaires sont les plus difficilement contrôlables, au moins en ce qui concerne les services privés).

Comme l'extension du tertiaire est liée au développement capitaliste, l'inflation est une des traductions des tensions induites par ce développement. Mais ces phénomènes, s'ils ont une même cause, sont également coordonnés : la crise crée les conditions d'une intervention croissante de l'Etat au secours du capitalisme « malade », et impose à celui-ci des choix à court terme, selon qu'un certain degré d'inflation et de chômage apparaît comme socialement intolérable. A cet égard, les pays étudiés s'opposent suivant deux caractéristiques fondamentales :

— **Le degré de consensus social**

qui induit l'intensité des tensions et la capacité du système à s'auto-réguler (en particulier à résister à une hausse cumulative des coûts),

— **La tolérabilité du chômage et de l'inflation**

au moins telle qu'elle est pressentie par l'appareil d'Etat en fonction de sa « consistance » sociale et de sa légitimité, qui induit les choix effectifs des politiques économiques et sociales de régulation mises en œuvre. A cet égard, et à supposer que ces politiques soient efficaces, il existe, de par la contrainte de financement, un degré de substituabilité entre inflation et chômage. Il reste à préciser en pratique ces deux caractéristiques pour les pays étudiés.

## 2. LES DIVERGENCES

Le développement des activités tertiaires — notamment la création d'emplois publics — et la tendance commune à une accélération de la hausse des prix constituent des tendances lourdes de l'évolution des pays considérés. Cependant, la mise en évidence d'un « trend » commun ne doit pas masquer des différences substantielles que l'on pourrait déjà percevoir à l'examen des politiques d'emploi et qui ont existé en ce qui concerne l'évolution des prix, différences résultant des politiques économiques et sociales nationales. Ce qui amènera à faire des distinctions à l'intérieur même des sous-groupes qui émergent de l'analyse statistique : Etats-Unis/Suède d'une part, RFA/Suisse d'autre part.

## a) Pays à fort tertiaire : Etats-Unis et Suède

Quand la majorité de sa population active a été employée par le secteur tertiaire à la fin des années soixante, on a pu dire de la Suède qu'elle rejoignait le Canada et les Etats-Unis dans l'ère post-industrielle (25). Cependant, si les chiffres les rapprochent, les tertiaires suédois et américain sont apparus depuis longtemps dissemblables ; déjà en 1966, ils symbolisaient deux modèles de développement du tertiaire (26).

Nous nous proposons donc ici d'examiner plus en détail les directions de développement choisies, particulièrement — et s'il y a lieu — les arbitrages effectués par l'Etat dans ses interventions en matière de chômage et d'inflation et la nature du consensus établi, éléments largement explicatifs du type d'activités développées et des taux d'inflation connus.

### 1) LES ETATS-UNIS

Les Etats-Unis sont passés progressivement, au cours du XX<sup>e</sup> siècle, d'une société consensuelle à une société de classes. Mais la progressivité même de ce passage explique que n'ait pas été remis en question de façon critique l'« american way of life », fondé sur le libéralisme, la domination internationale et la consommation de masse. Les tensions entre classes sociales semblent ainsi relativement maîtrisées par des négociations directes entre patronat et syndicats non politisés.

Par contre, l'inégalité des revenus, des conditions sociales, des patrimoines, de l'accès au savoir et au pouvoir a engendré de profondes tensions en posant en particulier le problème des minorités, en engendrant la « montée de l'égalitarisme », et en induisant l'intervention croissante de l'« Etat-Providence ».

a - Les syndicats américains, très puissants, n'ont jamais remis en question la structure des pouvoirs. Sans idéologie politique autre qu'un anti-communisme virulent, ils ont souvent été plus préoccupés de la croissance de leurs effectifs que des revendications concernant les salaires ou les conditions de travail, face à une baisse relative des effectifs syndiqués (25 % de la main-d'œuvre totale) depuis la Seconde Guerre mondiale, et face à la faible syndicalisation de certains secteurs (pas de syndicats dans l'automobile et la sidérurgie jusqu'en 1930). Par ailleurs, les salariés syndiqués ont un revenu supérieur de 15 % à l'ensemble des salariés : les syndicats apparaissent ainsi comme des représentants des couches moyennes. Vers 1960, les Etats-Unis étaient très portés aux grèves ; dans les années 1970, les grèves semblent au contraire « passées de mode », selon le propre mot de G. Meany, dirigeant de l'AFL-CIO, principal syndicat américain. Au printemps 1974, lors de l'expiration des conventions collectives, les ouvriers de la sidérurgie s'engagèrent à ne pas se mettre en grève (engagement en fait valable jusqu'en 1980 !). Alors qu'en 1970, une négociation salariale sur trois conduisait à une grève, en 1973, il n'y en avait plus qu'une sur neuf. La faible combativité des syndicats explique ainsi qu'on ait pu « casser » en 1973/1974, la hausse des salaires dans le bâtiment...

D'une façon plus générale, les Etats-Unis ont été le seul grand pays industriel où la récession de 1974/1975 a abaissé le pouvoir d'achat salarial à un niveau inférieur à celui de 1965. Si la crise a provoqué une recrudescence de l'action syndicale, en particulier après l'élection de J. Carter à la présidence, celle-ci s'oriente plutôt vers des revendications d'extension des pouvoirs syndicaux (annulation de la section 14B de la loi Taft Hartley qui permet aux Etats-Unis d'interdire l'« Union Shop », disposition qui impose aux candidats à l'emploi l'adhésion au syndicat lorsqu'une majorité de travailleurs de l'entreprise en décide ainsi). On

(25) Déjà en 1975, 50,9 % de la population américaine est employée par le secteur tertiaire.

(26) Telle était l'opposition présentée par Maurice Lengelle dans LA REVOLUTION TERTIAIRE, Ed. Génin, 1966.

note cependant des aspirations à la garantie de l'emploi (à vie, selon la revendication de l'USW) et à la limitation du temps de travail (négociations sur la semaine de quatre jours dans l'industrie automobile), qui dénotent une recrudescence de la combativité syndicale. Mais le principal syndicat, l'AFL-CIO, continue de soutenir le Gouvernement tout en tentant d'orienter son action dans un sens conservateur (maintien des dépenses militaires en particulier).

Mais le ralentissement des hausses de salaire n'a pu freiner la chute du taux de profit : de 1966 à 1974, le freinage des coûts salariaux a été obtenu, non par une réduction de l'emploi ou une réorganisation des conditions de la production, mais par la hausse des prix et un accroissement de la pression fiscale. Le montant net des impôts s'est en particulier accru de 17 % entre 1975 et 1976, et, dans le même temps, les dépenses publiques s'accroissaient moins vite que le PNB : la politique budgétaire du Président Ford a plutôt freiné la reprise qu'elle ne l'a favorisée, en raison de la priorité donnée à la lutte contre l'inflation. Comme l'exprimait alors L. Klein, Conseiller de Jimmy Carter (27) : « Naguère, on s'imaginait qu'il y avait partout un communiste caché sous un lit. Il a cédé la place à un vilain diable qui hurle à l'inflation et on reste devant lui, sans bouger, paralysé par la crainte ». La lutte contre l'inflation est également la motivation de la politique monétaire restrictive de la Banque Fédérale (assez indépendante, aux Etats-Unis, du pouvoir politique). Si le taux d'inflation a pu être ramené à 6 % environ, il reste en particulier supérieur à celui de la RFA, ce qui, joint au déficit budgétaire, à la spéculation et aux problèmes du commerce extérieur, explique la chute actuelle du dollar par rapport au mark.

**b** - Les principales tensions issues du développement concernent plutôt la situation des couches défavorisées de la population, et la crise, en engendrant le chômage, a fortement aggravé cette situation. Si, de 1959 à 1974, le nombre d'Américains vivant en dessous du « seuil de pauvreté » (moins de 3 500 dollars par an pour une famille de trois personnes en 1975) n'avait cessé de diminuer, il a connu en 1975 une importante recrudescence : le nombre de pauvres a crû de 10,7 %. En 1975, il y avait 25,9 millions de personnes « pauvres » aux Etats-Unis, particulièrement localisées dans la population noire (31 % de pauvres contre 12 % de la population active) (28). Les personnes âgées sont également particulièrement touchées.

Le chômage, en 1974, a dépassé le niveau de 1941. Fin 1974, il y avait aux Etats-Unis près de 6 millions de chômeurs ; la reprise de 1976 ne semble guère avoir eu de répercussions sur l'emploi puisque le chômage touche actuellement environ 8 millions de personnes. La modération du « Plan Carter » en regard des objectifs initiaux en ce qui concerne l'emploi (priorité à la lutte contre le chômage et objectif de ramener celui-ci à 4,5 % de la population active) entraîne actuellement une crise de confiance dans l'opinion publique qui se traduit par une baisse de la popularité du Président. L'allègement de l'impôt sur les sociétés, en particulier par la prise en charge publique de certaines cotisations sociales, n'a guère encouragé l'embauche.

La situation critique des chômeurs et des minorités entraîne une situation financière dramatique des Etats fortement urbanisés et des villes. Comme le souligne J.K. Galbraith, « le système fiscal américain est ainsi fait qu'il fait profiter le gouvernement fédéral et la population de recettes provenant de la croissance économique et de l'expansion des revenus, et réserve les coûts de l'urbanisation, de l'automobile et autres aspects de la vie moderne aux grandes villes... Les Etats fortement urbanisés et les villes supportent aujourd'hui tout le coût de l'aide aux

(27) LE MONDE, 5 octobre 1976.

(28) Les Noirs obtiennent un revenu moyen qui ne représente que 60 % de celui des Blancs, et ils sont deux fois plus touchés par le chômage.

populations rurales défavorisées et aux minorités ». Il existe aujourd'hui plus de cent programmes locaux de lutte contre la pauvreté, destinés à fournir des subsides, souvent en nature, aux pauvres. Par ailleurs, l'assurance-maladie est loin d'être généralisée à toutes les catégories de la population (en 1974, il y avait environ 9 millions de défavorisés, dont les trois quarts avaient plus de 65 ans) ; l'extension progressive du régime d'assurance-maladie à ceux qui n'étaient pas couverts (réclamée par les projets de loi des sénateurs Kennedy/Mills, Long-Ribicoff, Humphrey), jointe aux dépenses croissantes d'assurance-chômage, entraîne une croissance spectaculaire des dépenses publiques de transfert qui tend à mettre le budget fédéral en déficit (entre 50 et 60 milliards de dollars en 1977). Sous la pression des Noirs et des autres minorités, on assiste donc à une montée des revendications à l'égalité, qui progressivement est passée des droits concernant l'égalité politique aux droits économiques et sociaux (accès à l'école, garantie des ressources, etc.), et induit l'intervention croissante et généralisée de l'Etat. Cette dernière est fréquemment dénoncée comme une « intrusion de l'Etat-Providence tentaculaire dans la vie et les affaires personnelles des citoyens » (29).

Au total, si la reconstitution relative des taux de profit dans l'industrie liée à une baisse des salaires réels a permis une reprise modérée, il reste que l'importance du chômage et des revendications des minorités induit une intervention croissante de l'Etat et, en conséquence, une augmentation des dépenses improductives. C'est pourquoi se font jour des pressions à la rationalisation des services publics, jugés peu efficaces, et pour un contrôle des salaires et des prix tant dans le secteur privé que dans le secteur public (en conditionnant par exemple la hausse des salaires aux gains de productivité). Comme la reprise s'est faite essentiellement dans l'industrie, grâce à une demande de biens de consommation semi-durables et durables traditionnels, il est douteux qu'on assiste à une augmentation forte du nombre d'emplois tertiaires, d'autant plus que les secteurs des services et des commerces sont déjà fortement rationalisés.

Avant les années récentes, perturbées par la crise, on a pu voir cependant se déployer des activités tertiaires visant à satisfaire essentiellement la consommation individuelle : les services aux particuliers constituaient une part croissante du « standard package » (30) de l'Américain moyen solvable grâce à une prospérité nationale financée par l'extérieur. L'existence de l'« autre Amérique » remet de plus en plus en cause les valeurs de la société de consommation et sape les fondements du consensus social axé sur la course généralisée au statut et aux satisfactions matérielles, et hypothèque, en conséquence, ce développement des services aux particuliers.

## 2) LA SUEDE

En Suède, les fondements de la politique économique et sociale sont la lutte contre le chômage et le solidarisme, c'est-à-dire la lutte contre les inégalités économiques et sociales. Les deux directions de réalisation de ces objectifs ont été la politique active de l'emploi et l'accent mis sur les consommations collectives.

a - La politique active de l'emploi (31) — et non du chômage — date du début des années 60. Pendant les années 50, les priorités économiques furent le plein emploi, la stabilité des prix et l'équilibre de la balance des paiements. Ces objectifs atteints permirent une croissance forte et soutenue et des gains de productivité élevés. Pendant les années 60,

(29) W. Weinberger, Secrétaire d'Etat à la Santé et à l'Education et au Bien-Etre, démissionnaire en juillet 1975. Cité par J. Cobbs, in PROBLEMES ECONOMIQUES, n° 1468, 14 avril 1976.

(30) Renouvelé par la hiérarchisation extrême d'où naissent aussi bien la « upper-middle-class » que l'« homme unidimensionnel ».

(31) Au sens d'allocation optimale des ressources de main-d'œuvre.

l'accent fut mis sur le plein emploi et l'insertion des femmes, jeunes, handicapés (32), et sur la solidarité (33) ; l'objectif concernant les prix étant une montée qui ne constituât pas un handicap sur le marché international. En effet, cette priorité accordée à l'emploi et la politique menée en la matière tiennent compte de la forte dépendance de la Suède par rapport à l'extérieur (pauvreté en ressources, notamment énergétiques ; l'énergie provient aux 3/4 du pétrole importé) : la croissance de la productivité des différents secteurs dépend largement des changements dans l'allocation des ressources productives ; ainsi cette politique active de l'emploi s'annonce favorable aux changements structurels nécessaires à la compétitivité — qui a suscité par ailleurs un capitalisme monopoliste très intégré —, une industrie concentrée et rationalisée employant une main-d'œuvre bien rémunérée.

La traduction en création d'emplois du tertiaire est le développement des organismes de formation, requalification, et la mise en place de travaux de secours (34). Le principe de solidarité et l'alignement des salaires sur ceux des branches les plus productives a été, quant à lui, source dans les années récentes d'une forte augmentation des coûts salariaux.

**b** - L'accent est mis sur les consommations collectives : les soins médicaux, l'éducation, les loisirs sont largement dispensés à titre gratuit ; ce qui explique le décalage imperceptible par rapport aux Etats-Unis dans la ventilation des dépenses de consommation finale privée (35). Fin 1975, malgré la crise, un programme d'environ 100 000 crèches et jardins d'enfants est financé à l'horizon 1980 et les allocations retraite et vieillesse sont relevées. Les transferts aux ménages sont importants, la pression fiscale corrélativement lourde (croissance des impôts, des cotisations sociales).

Le consensus social s'établit donc autour de cette lutte contre les inégalités et pour l'aspect collectif ; l'histoire du capitalisme suédois est en permanence tempérée par la négociation : la prédominance de l'action concertée de la collectivité sur les forces du marché. A son origine, la clause de paix sociale de 1906, signée après une série de grèves particulièrement dures, et la convention collective de 1938, dite de base, inclurent de nombreuses obligations de non-recours au conflit dans le règlement des différends entre partenaires sociaux (36). Le système de relations industrielles tient son opérationnalité d'un syndicalisme puissant à forte discipline interne et des taux de syndicalisation élevés : LO regroupe 95 % des ouvriers, TCO 80 % des employés, SACO certains cadres et professions libérales.

En vis-à-vis, le patronat s'est doté de la SAF, confédération patronale négociatrice des accords de salaires (la détermination des salaires s'effectue dans le cadre d'accords nationaux valables pour un à trois ans, depuis 1956 ; de fait, il existe des négociations centrales entre la SAF et LO), concernant aussi les questions sociales et les conditions de travail, notamment en matière d'hygiène et sécurité (un délégué à la

(32) On notera, par ailleurs, que la Suède est le seul pays accordant aux travailleurs immigrés les mêmes droits qu'à la main-d'œuvre locale.

(33) Une multiplicité de lois et conventions collectives destinées à accroître la garantie et la sécurité de l'emploi des travailleurs en les protégeant contre les licenciements abusifs ont été signées depuis.

(34) De 1961 à 1976, le taux de chômage sera inférieur à 3 %, la préférence accordée au maintien de l'emploi même non productif (travaux de secours...) sur l'octroi d'allocations-chômage. La requalification est mise en œuvre pour des raisons structurelles (la décroissance continue de l'emploi dans certains secteurs) ou conjoncturelles (nombre de chômeurs, rapport de ce nombre au nombre d'offres d'emploi). Les travaux de secours sont des travaux financés par l'Etat qui permettent aux travailleurs licenciés en cas de crise de conserver emploi et rémunération en attendant d'être réembauchés.

(35) En Suède, la consommation privée représente 53 % du PNB (58 à 63 % dans les autres pays européens), la consommation publique, 21 % du PNB (6 à 13 % dans les autres pays européens), le corollaire étant une pression fiscale qui, de 22 % au début des années 50, passe à environ 45 % du PNB aujourd'hui.

(36) Déjà la clause de paix sociale constituait une réglementation des grèves autorisées. Sa rupture entraîne la comparution devant la cour du travail où une amende est infligée au responsable.

sécurité est désigné par le syndicat ; sa présence est obligatoire sur tous les lieux de travail où se trouvent plus de cinq salariés).

SAF, LO et TCO sont réunis dans un conseil de développement paritaire financé par le patronat pour évaluer, suivre les expériences d'enrichissement du travail.

La mise en œuvre d'une telle politique connaît des difficultés depuis quelques années ; si la Suède avait une tenue exemplaire au plus fort de la crise pour les autres pays européens (37), en 1976 elle connaît, seule, une baisse de la production industrielle.

Les limites à la politique suédoise sont en effet les problèmes de financement des emplois publics — créés dans l'administration notamment pour éviter le chômage (38) — de financement de la politique sociale et des problèmes de compatibilité entre l'économie de marché et la politique de bien-être :

— d'une part, l'ensemble des mesures concernant la sécurité de l'emploi fait du facteur travail un coût fixe. En 1975/1976, les revendications salariales — fondées sur l'espoir d'une reprise de la demande extérieure et sur une estimation de l'inflation internationale selon le « trend » des années précédentes — aboutissent à un accroissement des salaires (39) de 40 % entre 1975 et 1977, entraînant (compte tenu d'un maintien de la marge des profits) une hausse des coûts de production qui, en 1977, sont supérieures de 15 à 20 % à ceux de l'industrie américaine ou allemande. Le prix des produits fabriqués en Suède augmente ainsi de 28 % (contre 18 % pour l'ensemble des pays de l'OCDE) en 1976.

— les exigences de compétitivité et l'organisation du processus de travail (parcellisation des tâches...) provoquent un taux d'absentéisme élevé (surtout chez les jeunes de 20 à 24 ans) : les expériences menées par Volvo furent des tentatives pour y mettre fin et abaisser le taux de renouvellement du personnel qui atteignait 50 %. Les nouvelles aspirations pour une amélioration à la vie au travail sont difficilement satisfaites sans accentuer les charges et, par conséquent, hypothéquer la rentabilité pour l'entrepreneur ; par ailleurs, elles consistent, de plus en plus souvent, en une revendication de participation effective des travailleurs à l'orientation de la politique de l'entreprise (40), contenant de surcroît une remise en cause de la représentation par des syndicats hypercentralisés.

Ainsi peut-on constater quelques brèches au consensus : les revendications en matière salariale ; on n'arrive plus à un accord de rythme de progression des salaires depuis 1974. Il est difficile de rendre attrayants des postes déqualifiés, sous-produits et générateurs de compétitivité, sans remettre en cause les fondements même du capitalisme. Les limites à la réduction de l'échelle des salaires sont rencontrées et provoquent des glissements de salaires dans les branches les plus productives, tandis que subsiste le déséquilibre sur le marché du travail entre offre et demande : un chômage persistant, faible il est vrai, et une pénurie de main-d'œuvre spécialisée, qualifiée notamment pour la santé et l'éducation (41).

(37) Variation de la production industrielle : 1973, + 6,7 ; 1974, + 6,3 ; 1975, — 2,5 ; 1976, — 1,5.

(38) Dans le même temps est mise en œuvre une politique de formation des stocks : l'Etat octroie une allocation de 20 % de la valeur des stocks aux entreprises qui s'engagent à ne pas réduire l'emploi.

(39) Le Gouvernement suédois ayant accordé une part de la variation sous forme de dégrèvements d'impôts aux salariés afin de permettre aux entreprises de reconstituer leur profit, leur redonner confiance.

(40) Olof Palme mit en place une commission pour l'étude du droit de regard sur la politique de l'entreprise via les syndicats. On notera qu'elle survint après la série de grèves sauvages de 1969/70. Une loi en ce sens est devenue effective au 1<sup>er</sup> janvier 1977.

(41) Une des explications avancées est le manque d'attrait pour des métiers qualifiés et bien rémunérés, dès l'instant où les hauts revenus sont fortement imposés.

On touche, semble-t-il, ici à une des limites principales de la politique économique et sociale menée en Suède : il est difficile de rendre attractives des tâches moyennement rémunérées ; l'écrasement de la hiérarchie des revenus rend caduc le fonctionnement de compétition entre individus constaté ailleurs, sans que soient satisfaits les souhaits de participation à la décision (42).

Le tertiaire suédois qui résulte d'un tel contexte est, d'une part, fortement rationalisé (commerces puis banques, assurances), d'autre part, affecté à des fins sociales, à la fourniture de services collectifs (santé, éducation). De plus en plus il absorbe la main-d'œuvre rejetée par l'industrie.

L'inflation résulte de la difficulté de mener plus avant la politique sociale, compte tenu des lois de l'économie de marché (le désintérêt des jeunes pour le « paternalisme étatique » même élaboré en est le témoin), dans le contexte d'une forte dépendance à l'égard de l'extérieur et d'une nouvelle division internationale du travail défavorable à certaines exportations. Cependant, on a pu voir se développer jusqu'ici un modèle de développement du tertiaire qui consiste à assumer collectivement les retombées néfastes d'un certain type de croissance.

## **b) Pays encore fortement industriels : RFA et Suisse**

### **1) LA SUISSE**

En 1977, la Suisse offre l'image, rare dans le monde occidental d'une société sans chômage et presque sans inflation. Et pourtant, la crise de 1974/1976 avait été très sévère, puisque la variation en volume annuel moyen du PNB avait été négative (— 1,83 %), classant la Suisse en dernier rang des pays de l'OCDE. Ceci témoigne d'une capacité d'adaptation extraordinaire de la société suisse dont on peut trouver en partie l'explication dans la nature du consensus social national.

Pays fortement industrialisé, la Suisse est le troisième pays mondial pour l'importance de la population travaillant dans l'industrie avec 47 % de la population active. Elle est néanmoins le pays où règne la « paix du travail », où les grèves sont rares : depuis l'accord d'union sacrée conclu entre les syndicats de la métallurgie et les patrons face à la menace hitlérienne en 1937, accord étendu ensuite à toutes les branches de l'industrie, la grève est pratiquement bannie des relations de travail. De 1937 à 1974, la Suisse n'a connu que trois grèves majeures. Les raisons en sont multiples : « caractère de l'ouvrier, du cadre, du paysan, du fonctionnaire suisse » remarquable par « son goût pour le travail bien fait, son indiscutable talent technique, sa créativité industrielle (43), son sens des responsabilités, de la décision, son ardeur au travail et le soin constant qu'il accorde à l'outil de travail » (44) ; caractère peu uni de la classe ouvrière dans un pays où les disparités régionales sont plus importantes pour définir les collectivités d'intérêt que la position dans la production ; expression traditionnelle des revendications à travers les « votations » populaires (il suffit que 50 000 personnes demandent un référendum pour qu'il ait lieu) (45) ; faible représentation de la classe ouvrière au Parlement.

A travers les « votations populaires » se manifeste la résistance du peuple suisse aux changements : 1967, refus de limiter la spéculation immobilière ; 1970, refus du « droit au logement » ; 1973, refus du « droit

(42) La remise en cause de représentation dans les syndicats est à cet égard illustrative.

(43) Pour 10 000 habitants, on dépose annuellement en Suisse 93 brevets contre 43 en France.

(44) Cf. J. Ziegler, UNE SUISSE AU-DESSUS DE TOUT SOUPÇON, Seuil.

(45) N'importe quelle loi votée par le Parlement peut, dans un délai de trois mois, être contestée par les citoyens, à condition de réunir 30 000 signatures.

à la formation » ; 1974, refus de l'introduction de l'assurance-maladie fédérale et refus de la rente populaire d'assurance-vieillesse ; 1976, refus d'une loi d'aménagement du territoire visant à sauvegarder les espaces verts ; et, surtout, 1976, refus de l'introduction d'un droit de participation des travailleurs à la gestion de leurs entreprises...

Pendant la crise, les « comportements traditionnellement coopératifs des partenaires sociaux » (46) se sont encore modérés davantage, et les salaires réels ont diminué. Les rémunérations salariales nominales ont crû de moins de 2 % en 1975 (croissance nulle pour la construction). Cette modération a permis d'enclencher un processus cumulatif de résorption des tensions inflationnistes observées en 1973 (8,7 %), 1974 (9,8 %) et 1975 (6,7 %), grâce à une prise de conscience de la menace sur l'emploi, et un comportement des industriels exportateurs en matière d'appréciation du taux de change (la Suisse exporte plus de 38 % de son PNB). La baisse des prix a ainsi été générale : 8 à 10 % de réduction des loyers en liaison avec la réduction du taux des prêts hypothécaires, diminution de 1,5 % des prix alimentaires, diminution des prix à la distribution liée à une concurrence accrue du fait du départ des travailleurs immigrés et de la stagnation du pouvoir d'achat. Le taux de croissance des prix de gros a ainsi été ramené à — 0,7 % en 1976, et celui des prix à la consommation à 1,7 %. On constate cependant que, si les prix des services ont baissé, ils restent en croissance supérieure à la moyenne (4,6 %), si bien que l'ensemble de la hausse des prix de détail peut être attribuée à la hausse des prix du chauffage, de l'éclairage et des services.

La crise a cependant provoqué en Suisse une recrudescence du chômage. La Suisse, fortement exportatrice (en particulier en ce qui concerne les machines, l'industrie chimique, l'industrie horlogère et l'industrie textile) a été doublement touchée par la contraction de la demande extérieure et par la réévaluation permanente de sa monnaie (en raison de laquelle la Suisse, selon l'OCDE, a constamment perdu de 1966 à 1975 des parts de marché dans le commerce mondial). Il en est résulté l'apparition d'un chômage sectoriel dans les secteurs exportateurs et l'industrie hôtelière, qui a pu être résorbé principalement par le départ de 300 000 travailleurs immigrés en trois ans, et grâce à l'effet de relance d'un budget fortement déficitaire en 1976. Pour l'ensemble des services, l'emploi a diminué d'environ 3 % en 1976, bien qu'il ait été en progression pour les banques (1,8 %) et les services d'hygiène (1,4 %) (47).

Au total, l'inflation et le chômage ont été résorbés mais la reprise de la production n'est que très lente ; si l'activité industrielle est en perte de vitesse par rapport à ses voisins, la situation financière reste très saine. Le rôle de plaque tournante pour les capitaux internationaux que jouent les banques, s'il assure à la Suisse des rentrées financières, a pour contrepartie la réévaluation du franc et donc le renchérissement relatif des exportations. Malgré une politique budgétaire expansionniste en 1976 (48), d'ailleurs modérée par une politique monétaire relativement restrictive (objectif officiel en 1977 : croissance de 5 % de la masse monétaire, contre 6 % en 1976), la contraction de la demande extérieure et la stagnation de la demande intérieure ne permettent pas, selon l'OCDE, d'envisager une reprise prochaine de la production. La Suisse donne ainsi l'impression d'une société socialement bloquée, dont le puissant moteur industriel s'est mis à tourner plus lentement, sans que pour autant émergent des difficultés à court terme importantes. Restant fortement tournée vers l'extérieur, compte tenu des mutations des conditions de l'échange international, la Suisse devra matérialiser à long terme les restructurations entamées pendant la crise, en particulier,

(46) ETUDES ECONOMIQUES DE L'OCDE, série 1977, Suisse.

(47) Le chômage est devenu également très faible en 1976 pour le commerce et les transports.

(48) Phénomène conjoncturel reflétant la baisse des revenus et donc des recettes fiscales.

selon l'OCDE, par des efforts pour améliorer la formation professionnelle, encourager la recherche et favoriser le développement régional. Si une volonté politique en ce sens se manifeste, ces secteurs ainsi que le secteur bancaire seront à l'origine de l'essentiel des créations d'emplois, celles-ci pouvant fort bien ne pas conduire à des tensions inflationnistes si les gains de productivité (plus ou moins induits par ces créations) de l'industrie restent importants.

## 2) LA REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE

La RFA partage avec la Suisse le bénéfice d'une monnaie forte, ici reposant sur un potentiel industriel solide, qui, peu endommagé finalement par la Seconde Guerre mondiale, put fonctionner à plein au cours des années soixante après une période de reconstruction active (on estime qu'il fut reconstitué dès 1955). Entre 1955 et 1975 donc, l'économie ouest-allemande connut un essor considérable fondé sur des technologies performantes. Cette priorité à la croissance industrielle ne devait pas aller sans arias qui entraînèrent l'intervention de l'Etat, jusque-là repoussée violemment, vers le milieu des années soixante.

### a - Les fondements de la politique économique et sociale

L'Allemagne s'oppose à la Suède dans l'arbitrage effectué entre le chômage et l'inflation, l'individuel et le collectif. Alors qu'en Suède la politique de l'emploi est une réponse au sous-emploi permanent des années trente, en RFA elle est marquée par l'inflation de la République de Weimar inscrite profondément dans la mémoire allemande. L'Allemagne eut par ailleurs longtemps à souffrir d'une relative pénurie de main-d'œuvre, ce qui explique une relative négligence à l'égard du chômage (49). Ainsi, lors de la récession, la lutte contre l'inflation fut précoce (dès le début de 1973) alors que le premier plan contre le chômage ne fut décidé que fin 1974, et matérialisé par le plan de relance de 1975 dans la stabilité des prix toutefois.

D'autre part, l'effort individuel est exalté au service, non pas d'une collectivité mais d'un potentiel industriel à développer, entretenir, garantir d'un bien-être quelque peu différé : jusqu'en 1960, il n'y a pas d'action sociale. A partir des années 60 avec la conscience du retard pris en matière d'équipements collectifs, d'éducation, naît la nécessité d'une action plus coordonnée que celle autorisée par la structure fédérale et la doctrine du non-interventionnisme (50).

L'aboutissement en sera la loi de 1967 qui institue une programmation pluriannuelle (5 ans) des investissements publics. L'intervention de l'Etat dans la vie économique se manifestait par des participations, et des protections de certains secteurs (agriculture, énergie, transports). Toutefois la règle pour le secteur public restait la rentabilité (seule la Bundesbahn exposée aux mêmes difficultés que la SNCF en France est déficitaire) et on constatait peu d'interférences avec les politiques structurelles ou régionales. Ces directives restent valables mais après la mise en vigueur de cette loi ; conjointement à l'arrivée au gouvernement du SPD, on enregistre un accroissement net des dépenses publiques dont 50 % sont affectées à la consommation finale ; les dépenses de fonctionnement en particulier augmentent plus rapidement que le PIB (11 % contre 9 %) à cause d'une croissance vive des effectifs qui se poursuivra dans les années 70 (multiplication des postes dans la fonction publique en 1975).

On assiste par conséquent à une modification dans la composition du tertiaire allemand. Il était, principalement jusqu'à la moitié des années 60,

(49) D'autre part, lors de la récession de 1966/67, il avait suffi de renvoyer un contingent d'immigrés pour rétablir la situation sur le marché du travail.

(50) La réticence à l'égard de l'intervention de l'Etat, notamment budgétaire, relève en RFA du blocage idéologique.

constitué de services aux entreprises fortement rationalisés : « l'organisation des services en Allemagne, qui se caractérise par sa recherche de l'efficacité, porte une forte empreinte des méthodes et des mentalités industrielles » (OCDE).

La préférence accordée au développement industriel a en effet induit un tertiaire accompagnateur au rendement élevé. Les transports et commerces se sont développés au même pas que l'industrie ; l'appareil commercial est très concentré (51) à la suite d'une substitution accélérée du capital au travail (car la population active était drainée vers l'industrie aux salaires plus élevés dans la période de rareté de la main-d'œuvre), et il est donc peu créateur d'emplois. Les banques et assurances ont connu leur essor en répondant aux besoins de financement de l'industrie (52) et plus récemment de l'Etat (les prêts bancaires représentent 8,4 % de l'endettement public en 65, 34,1 % en 71) ; l'emploi de l'informatique y facilite la variété des opérations.

La formation continue fut largement développée pour la main-d'œuvre qualifiée de l'industrie et il existe pour les entreprises un système d'information commerciale aux réseaux multiples et efficaces (chambres de commerce, fédérations d'industrie), des réseaux commerciaux pour l'exportation développés (53).

Mais après la récession de 1966-1967, les préoccupations sociales engendrent la publication d'un rapport et d'un budget spécifiques ; après 1970, la création d'emplois, a fortiori d'emplois tertiaires, est principalement le fait des administrations à des fins sociales.

#### **b - Le climat social**

Il est caractérisé par un degré élevé de participation des salariés à la gestion des entreprises. La cogestion, cheval de bataille du DGB depuis 1951, fut longtemps la compensation accordée quand les capacités de production ne permettaient pas d'envisager une hausse des salaires. Puis fut entamée l'action concertée qui repose sur l'opinion générale que la progression des salaires doit tenir compte de la situation générale dans le pays. Comme en Suède, il n'y a pas d'intervention directe du gouvernement dans les négociations collectives, son rôle consiste à créer un climat tel que les revendications salariales soient les plus modérées. Des conventions collectives sont signées entre syndicats et employeurs par branche d'activité au niveau national et le plus souvent régional. On constate un fort taux de syndicalisation et d'organisation, tant pour les ouvriers que pour le patronat : le DGB (6,4 millions d'adhérents en 1970) détient un quasi monopole en milieu ouvrier mais le taux de syndicalisation reste assez bas dans les services et le commerce ; les syndicats patronaux sont la Fédération de l'industrie allemande (BDI) ouvertement liée à la CDU et la confédération des unions allemandes d'employeurs (BDA) plus préoccupée des relations sociales.

Les relations syndicats-patronat sont donc placées sous le signe de la coopération (54) par suite d'une relative pénurie de main-d'œuvre, qui permet simultanément croissance et plein emploi jusqu'en 1973.

Cette coopération permet d'expliquer la bonne tenue de l'industrie allemande, mais aussi le fait qu'elle est de plus en plus contestée : l'éco-

(51) En 1970, 0,6 % des entreprises de commerce de détail, au chiffre d'affaires supérieur à 5 millions de D.M., réalisent plus de 40 % du chiffre d'affaires global.

(52) On notera que lorsque Bonn souhaite accorder une aide à un secteur donné, les crédits alloués sont confiés aux banques.

(53) Simultanément, la société d'assurances HERMES, mandatée par l'Etat allemand, participe au risque pour 15-20 % des contrats à l'exportation.

(54) Avec la bienveillance du gouvernement. Jusqu'à une époque récente le ministre du Travail était un ancien syndicaliste.

nomie sociale de marché est remise en cause moins par les revendications des travailleurs (durcissement de la base en 1973-1974, grèves sauvages, non-respect par des fractions des accords signés au sommet...) qui aspirent au bien-être, s'éloignent des syndicats à la capacité financière importante et dont les intérêts avaient tendance à s'identifier à ceux de l'entreprise (ceci expliquerait la relative modération de leurs revendications...).

Le consensus établi dans la production est ébranlé par l'incapacité du système à résoudre le problème du chômage alors que le pouvoir d'achat des travailleurs stagne, voire régresse, permettant ainsi une maîtrise de l'inflation (55). Car, malgré le retard accumulé en matière d'infrastructures sociales, le modèle de croissance n'est pas jusqu'à présent infléchi et la lutte contre l'inflation reste prioritaire. En conséquence, et compte tenu de la bonne tenue du Deutsche Mark, les coûts salariaux doivent être comprimés (ils étaient supérieurs à ceux des Etats-Unis, en 1973) afin de ne pas réduire les exportations motrices de la croissance industrielle déjà concurrencée par les produits des autres pays industrialisés, en particulier japonais, aux coûts unitaires plus faibles (chimie, construction électrique, sidérurgie...).

La situation est pourtant d'autant plus critique que les industries exportatrices sont des industries dynamiques employant une main-d'œuvre abondante et souvent bien rémunérée. Une réorientation de l'appareil productif trop tributaire de l'extérieur est prévisible et nécessaire. L'industrie donne des signes d'essoufflement et semble se diriger vers une situation moyenne si on observe les évolutions de l'accumulation, de la productivité et de la rentabilité du capital ; ses atouts sont une grande adaptabilité, la possibilité de transférer la fabrication de certains produits à l'extérieur et d'exporter de la technologie et du savoir-faire.

Il semble difficile de prolonger les priorités à la lutte contre l'inflation et à l'industrie (le pouvoir d'achat des travailleurs baisse en 1976 pour permettre la reconstitution des profits) dans un climat de coopération dévalorisé du fait de caractère limité de la participation (56), sans s'exposer à l'émergence de tensions fortes liées à la croissance du chômage et aux aspirations à une plus grande justice sociale.

---

(55) En 1973, le taux de chômage allemand était le plus bas parmi ceux des pays de l'OCDE, en 1976 il a rejoint le taux français. Il est de 1,3 % en 1973, 2,6 % en 1974, passe à 4,7 % en 1975 et à 4,6 % en 1976.

(56) L'extension de la cogestion à 630 entreprises de plus de 2 000 salariées ne modifie guère la situation : la majorité au conseil de surveillance reste au capital.

# CONCLUSION

Il convient, au terme de cette étude, de dresser le bilan des phénomènes constatés et de s'interroger sur l'avenir du tertiaire français.

## **A - Le tertiaire, lieu d'expression et de cristallisation des tensions sociales**

L'étude de l'extension des métiers, et surtout des activités tertiaires tant en France qu'à l'étranger permet de mieux cerner l'impact de ce qu'on a appelé la « tertiarisation » de la société dans la génération des tensions inflationnistes, et d'en évoquer les déterminants. Il apparaît en effet que le rôle inflationniste de cette « tertiarisation » ne peut être compris que par un examen détaillé du rôle des **différentes activités tertiaires** dans le développement économique et dans l'émergence des tensions sociales issues de ce développement.

Il faut d'abord distinguer entre métiers tertiaires et activités tertiaires. L'extension des métiers tertiaires apparaît comme un phénomène général frappant toutes les branches dans l'ensemble des économies étudiées ; elle est liée au mouvement de polarisation des tâches induit par la division actuelle du travail.

L'extension des activités tertiaires recouvre une croissance de la population active employée dans la production de services dont les déterminants sont divers, à la mesure précisément de la diversité de ces services, et de la diversité de leurs fonctions dans le mouvement de l'accumulation du capital. A cet égard, il faut d'abord distinguer entre activités tertiaires non marchandes et activités tertiaires marchandes.

L'extension des premières est significative de l'intervention de l'Etat dans le développement économique des sociétés contemporaines ; elle exprime la façon générale, mais d'intensité variable suivant les pays, dont sont régulées certaines des tensions sociales issues du développement dans et par l'Etat, soit par la prise en charge de certaines activités nécessaires à la croissance, à la justice et à l'ordre social, soit par refus du chômage. Il en résulte une croissance des dépenses publiques correspondantes qui peut provoquer des tensions inflationnistes, lorsque l'accroissement du prélèvement sur le produit que celles-ci imposent à court terme ne peut être compensé par des « effets externes » favorables à l'extension de la productivité, soit en amont de la production (capital d'infrastructures, qualification de la main-d'œuvre, etc.), soit dans la production (débouchés, organisation du travail...) soit en aval de la production (débouchés, soutien de la demande). Comme l'extension des activités tertiaires non marchandes est généralement un résultat ex-post de la nécessité de réguler les tensions issues du développement plutôt qu'une action volontaire visant à améliorer la productivité du système économique dans la plupart des sociétés étudiées, les tensions inflationnistes qui en résultent sont loin d'être négligeables.

L'extension des activités tertiaires marchandes a des déterminants plus divers. Chacune de ces activités a un rôle particulier dans l'organisation sociale du travail et du mode de consommation qui lui est lié ; à ce titre,

ces activités recouvrent quatre fonctions dans les sociétés industrielles : une fonction financière de soutien de l'accumulation, une fonction de commercialisation des biens produits, une fonction de circulation des marchandises et des informations nécessaires aux échanges, enfin une fonction directe de prestation de services individuels ou collectifs faisant l'objet d'une demande sociale. L'examen des données françaises et internationales révèle de grandes disparités entre ces fonctions du point de vue tant de la productivité du travail que de leur contribution à l'inflation. La faible productivité du secteur tertiaire, regroupant les quatre fonctions, semble essentiellement due à une faible productivité des services aux particuliers et à la communauté et, dans une moindre mesure, des commerces. Les transports et télécommunications semblent au contraire, du point de vue de la productivité du travail, avoir des performances comparables à celles de l'ensemble de l'économie, et les banques, assurances, affaires immobilières et services aux entreprises (regroupés), de bonnes performances. **La contribution à l'inflation, mesurée par des indices de prix implicites, est en ordre inverse de la productivité du travail** : elle est comparable à la tendance générale de l'économie pour les commerces, inférieure à celle-ci pour les transports et télécommunications, mais très supérieure pour les autres services, et ceci dans tous les pays étudiés.

On peut en déduire qu'il existe un facteur de tensions inflationnistes général à tous les pays : la faible efficacité technique, structurelle, semble-t-il, de la production des services, qui pèse sur les coûts de production et qui tend en conséquence à se répercuter dans les prix. On doit donc en rechercher en particulier les causes dans la forme particulière de la « fonction de production » des services : caractère non stockable du produit, fort coefficient de main-d'œuvre, grande différenciation des produits, concentration faible dans la branche, présence de nombreux entrepreneurs individuels.

Ces différents facteurs ne font pas intervenir uniquement des caractéristiques techniques, mais des caractéristiques de l'organisation du marché, ce qui renvoie à la notion de « pouvoir de marché » dans la formation des prix. La valeur d'usage du produit étant souvent mal définie, individualisée, les producteurs peuvent de ce fait souvent faire abstraction de la concurrence dans la fixation des prix ; le prix est alors maintenu à un niveau élevé, ce qui permet des rentrées de fond suffisantes à de nombreux entrepreneurs individuels et à de nombreuses petites entreprises pour refuser de disparaître et de se laisser absorber par d'autres entreprises, ou de fusionner avec d'autres pour augmenter la productivité. Il existe donc une liaison dynamique entre la faible productivité et la faible concentration dans la branche. Mais il faut ajouter que les prestataires de services sont en général fortement organisés professionnellement, et que leur poids social est loin d'être négligeable : la capacité individuelle de maintenir le pouvoir d'achat se double d'une organisation socio-professionnelle en ce sens ; ces caractéristiques conjuguées expliquent la tendance à la hausse des prix dans la branche.

Encore faut-il expliquer pourquoi la hausse des prix n'induit pas une baisse de la demande : l'origine doit en être recherchée dans le fait que les services permettent, dans les sociétés développées, de satisfaire des besoins sociaux, en évolution constante, particulièrement intense. On peut faire l'hypothèse que, face à une organisation du travail jugée aliénante, peu responsabilisante voire dépersonnalisante, les services permettent « l'exaltation du désir individuel ou la revendication à une vie de groupe sous toutes ses formes », pour reprendre le mot de « Perspective et Aménagement », particulièrement pour les couches moyennes : tourisme, vie artistique active, création et diffusion de systèmes de valeurs par l'information et la culture, animation sociale et culturelle, etc. On expliquerait ainsi l'inélasticité de la demande de services aux prix non pas par des « besoins » inhérents à la nature de l'homme, mais par des « besoins » issus d'un mode de production laissant peu de place à l'épanouissement de l'individu voire orientant cet épanouissement, de la

façon la plus exclusive possible, vers la consommation de marchandises. Le développement du système productif induirait ainsi d'un même mouvement l'extension des activités de services et les tensions inflationnistes qui leur sont liées ; dans cette branche tertiaire se « cristalliseraient » certaines des tensions sociales issues du développement.

La mise en œuvre de la capacité à valider socialement leurs produits dépend donc, pour les prestataires de services, des formes générales du développement économique et social. On peut alors mieux comprendre les divergences constatées entre les pays tant en ce qui concerne l'extension des activités tertiaires que l'inflation dans le secteur des services. L'efficacité technique de la production de services étant généralement faible, deux solutions sont possibles :

— soit, comme aux Etats-Unis, on accepte l'évolution vers une extension des activités tertiaires, mais en les rationalisant au maximum et en les intégrant le plus possible (et progressivement) dans la sphère marchande : le tertiaire américain, fortement rationalisé, contribue moins à l'inflation dans ce pays que le secteur agricole ou le secteur de la construction ;  
— soit, comme en RFA ou en Suisse, on accepte une extension minimale du secteur tertiaire à condition de financer celle-ci par un développement à forte dominante industrielle : les gains de productivité dans l'industrie permettant, par le jeu des prix relatifs, de compenser la faible efficacité des services, et de leur assurer une rentabilité suffisante.

Mais l'une et l'autre des évolutions supposent qu'existent un consensus social suffisant sur le type de développement à mettre en œuvre, et une action de longue durée, en profondeur des pouvoirs publics pour l'imposer. Ce qui ne semble guère le cas en France.

La France a connu, au cours des dernières années, un développement qui n'est ni purement à dominante industrielle, ni purement à dominante tertiaire. B. Guibert, dans « La Mutation Industrielle de la France » dressait déjà le tableau d'une France au bord de l'industrialisation mais hésitante à s'y plonger totalement pour rattraper le retard accumulé pendant l'entre-deux-guerres et la seconde guerre mondiale, et mettait cette évolution en rapport avec la permanence en France de profondes inégalités sociales. Les mouvements de concentration et de restructuration engagés en France depuis 1945 ne semblent guère avoir réduit ces inégalités, tant sur le plan des salaires que sur le plan des patrimoines et sur le plan des pouvoirs.

Pourquoi, dès lors, s'étonner que les refus de disparaître de certaines catégories sociales n'ayant pas intérêt au développement industriel, et les revendications des groupes défavorisés, aient été particulièrement générateurs de tensions en France, puisque le développement ne s'est accompagné ni d'une équitable redistribution des revenus (comme en Suède), ni de l'adhésion globale à un modèle de développement (comme aux Etats-Unis ou en Suisse), ni d'une redistribution des pouvoirs dans l'entreprise (comme en Suède ou en RFA) ? La France a semblé hésiter entre un choix d'industrialisation avant tout, comme en RFA et en Suisse, nécessité par l'interdépendance croissante des économies occidentales, et un choix de tertiarisation, soit volontaire, comme en Suède, soit dû à la position du leadership mondial et à l'existence de fortes minorités, comme aux Etats-Unis. On peut d'ailleurs douter que, dans les pays évoqués comme en France, il y ait véritablement eu des choix conscients, en particulier de la part des pouvoirs publics ; ceux-ci n'ont souvent fait que tenter d'accompagner les formes selon lesquelles, en fonction des conditions historiques propres à chaque pays, le système économique tendait à se développer. La France, faute de consensus sur un mode de développement et peut-être faute aussi de l'existence d'une cohérence dans les choix de planification et de politique économique, cumule ainsi les inconvénients des modèles plutôt industriels ou plutôt tertiaires : stagnation relative de la production, fort taux de chômage, forte inflation.

Pour sortir de cette situation, il faudrait, pour reprendre le mot de H. Bertrand, que la crise qui frappe depuis 1973 l'économie française soit « l'occasion d'une régulation plus énergique », qu'elle puisse permettre une réorientation du système productif. Une « crise » aboutit en général, comme l'ont montré les crises successives qui ont secoué le capitalisme français depuis la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, à une restructuration de l'appareil productif, c'est-à-dire à une redistribution des ressources dans une nouvelle organisation du travail à l'échelon national. On peut alors envisager le rôle que doit jouer le tertiaire dans cette évolution, les transformations qu'il doit subir pour ne pas être un poids mort, un frein à l'« issue de la crise », que celle-ci soit une nouvelle croissance intensive ou, de façon plus probable, une croissance ralentie. Le développement des activités tertiaires en France peut a priori s'orienter de deux façons différentes, s'équilibrer entre deux pôles : une extension importante des activités tertiaires « à l'américaine », rendue possible par le passage dans l'économie marchande de prestations, autrefois gratuites ou socialisées, ou une rationalisation de ces activités au service d'une priorité accordée au développement de l'industrie, « à l'allemande ». Il s'agit d'apprécier, compte tenu des évolutions récentes, la probabilité d'une évolution ou de l'autre, et d'en évoquer les conséquences, en particulier, en ce qui concerne l'inflation, afin de cerner les avènements possibles du tertiaire français.

## **B - Le tertiaire français : un avenir incertain**

1. Selon le VII<sup>e</sup> Plan, c'est dans les activités tertiaires et non dans l'industrie que devrait se faire, pour la période 1976-1980, l'essentiel des créations d'emplois. L'extension des activités tertiaires se prolongerait en période de crise. La crise ne remettrait pas en question le développement des activités tertiaires ; elle pourrait par contre en modifier le contenu : l'avenir des différentes activités tertiaires ne saurait être le même, compte tenu de la diversité de leurs rôles dans le système économique.

— Il faut en effet remarquer d'abord qu'une grande partie des activités tertiaires (commerces, banques, transport de marchandises...) ne sont que des activités d'« accompagnement » de la production et de la vente des marchandises. Dans la mesure où ces activités ne sont pas directement productives, elles posent essentiellement le problème de leur rationalisation, de leur efficacité : consommations intermédiaires pour d'autres entreprises, les produits tertiaires correspondants font l'objet de la demande des autres secteurs qui tentent de se les procurer à coûts réduits. On ne saurait guère envisager d'extension de l'emploi pour ces activités dans leur forme de production traditionnelle, mais plutôt une substitution accrue du capital au travail. C'est le cas des tâches de secrétariat (expériences de secrétariat automatisé), de gestion (extension des outils d'aide à la décision, en particulier par l'informatique, qui pose la question de la transmission — et du secret — de l'information industrielle) ; c'est également le cas des transports de marchandises et des banques (les expériences d'automatisation nombreuses donnent à penser que dans les années à venir le mouvement de croissance des effectifs va se ralentir). C'est surtout le cas des commerces, pour lesquels le VII<sup>e</sup> Plan prévoyait un net ralentissement de la croissance des emplois. Mais paradoxalement, pour les commerces, ce ralentissement n'apparaît guère comme le résultat d'une rationalisation déjà achevée. Loin de voir disparaître les commerces traditionnels, on assiste plutôt à leur réorganisation et au freinage de l'implantation des très grandes surfaces. Les commerces ne peuvent en effet être implantés de façon rationnelle que là où s'exprime une demande, où cette dernière peut être drainée. La croissance passée des effectifs des commerces apparaît comme un résultat de la quête incessante des débouchés que cherche la production de masse pour écouler ses produits ; elle

a permis aux commerçants de bénéficier d'une exceptionnelle rente de situation, tendant à se figer, sans nécessairement se rationaliser, en période de contraction de la production et en conséquence de la demande solvable. La rationalisation des activités indirectement productives se heurte à des difficultés d'ordre technique et d'ordre socio-politique, vu la nécessité d'assurer leur développement spatialisé, et le poids social des catégories professionnelles concernées.

Peut-on alors prévoir une extension des activités tertiaires non marchandes ? On peut en douter dans les structures actuelles des sociétés étudiées. Les exemples des Etats-Unis et de la Suède semblent indiquer le danger inflationniste qui ressort du fait de la création des emplois au jour le jour en fonction des aspirations de la collectivité ou des tensions issues du développement. C'est d'ailleurs, dans le cadre de la lutte contre l'inflation, une option analogue à celle observée en Suisse de limitation des emplois publics qui a été choisie par le gouvernement français, s'engageant plutôt dans une politique de transferts financiers à l'industrie afin de reconstituer les profits du secteur privé qui seraient utiles à une relance spontanée. Outre que cette politique aboutit à figer les effectifs, ce qui ne conduit pas nécessairement à une meilleure efficacité des services publics, elle limite la capacité d'orienter le développement économique à terme et d'aider de façon volontaire la restructuration du système productif. En voulant éviter les tensions issues d'une politique budgétaire expansionniste, l'Etat perd ainsi, en large part, les moyens d'influer sur la productivité à terme de l'économie dans son ensemble.

Dans un tel contexte, la création d'emplois publics ne saurait être qu'un palliatif temporaire du chômage, si elle n'est pas associée à la définition de nouveaux choix de développement.

Il serait cependant peu réaliste d'attendre de l'extension des services collectifs une productivité immédiatement accrue du système industriel. Les dépenses d'éducation, de recherche ont un effet à long terme sur la productivité du système industriel, alors qu'elles pèsent à court terme sur le budget : une création d'emplois publics impose la distribution d'un pouvoir d'achat dont la contrepartie est souvent remise dans le futur, ce qui risque de créer de nouvelles tensions inflationnistes. Une telle création représente cependant un des moyens privilégiés de l'Etat de mettre au service du système productif de nouvelles potentialités techniques, à condition qu'elle soit judicieusement orientée dans ce sens — ce qui suppose d'ailleurs que l'Etat ait la capacité de le faire. Un des problèmes cruciaux que pose ainsi toute création d'emplois publics est son impact sur la productivité du travail pour l'ensemble de l'économie ; et cet impact est très mal connu, comme le montrent en particulier les études récentes sur l'efficacité économique des dépenses d'éducation et de santé. Notons cependant les deux domaines où les créations d'emplois publics pourraient largement contribuer à la redéfinition et à la réorientation des procès de travail : la recherche et les télécommunications. En effet, la transformation des réseaux de diffusion de l'information peut bouleverser l'organisation même du travail et la transmission de l'information est un substitut à la mobilité des personnes pour un vaste ensemble de tâches : formation, contrôle, gestion.

— Il reste donc à miser sur un développement des activités tertiaires marchandes, soit que l'on estime probable un développement des activités tertiaires marchandes existantes, soit que l'on pense possible de faire entrer dans la sphère marchande des activités autrefois publiques ou de nouvelles activités.

En ce qui concerne les services actuels aux particuliers ou aux entreprises, un développement intensif apparaît comme peu probable sans tensions inflationnistes, dans la mesure où ces activités sont techniquement peu efficaces et qu'elles sont fortement organisées de façon corporatiste. Les ressorts traditionnels d'amélioration de la productivité y sont

en effet peu opérants. Le principal, mis en évidence par H. Bertrand dans le cas de l'industrie, est l'extension du travail en équipes, qui permet d'économiser du capital. Cette extension a lieu dans les services, mais elle y trouve des limites spécifiques, en raison du caractère non stockable du produit : le service implique souvent le contact direct avec le client, ce qui n'est pas possible en tout lieu et à toute heure, la production doit s'exercer dans le lieu même où se révèle la demande, à moins qu'il s'agisse d'un service ayant pour but de transformer un objet lui-même transportable et stockable (réparation, blanchisserie, etc.), auquel cas la productivité se trouve grevée des coûts de transports correspondants. Il en résulte que la substitution du capital au travail n'est pas toujours rentable ; elle risque d'aboutir à une large surcapacité.

C'est pourquoi la rationalisation de ces activités tertiaires, après l'important effort d'investissement réalisé de 1960 à 1975, qui s'est traduit par une hausse non négligeable de la productivité de 1970 à 1975, semble limitée. Cette hausse traduit simplement le fait que le tertiaire a été plus long à se restructurer, qu'il y avait plus de résistances sociales, en particulier, aux changements induits par l'extension de la division du travail et à la production de masse dans ce secteur. Il n'empêche que sans réorganisation profonde du travail on voit mal comment cette hausse de la productivité pourrait se poursuivre. L'exemple de l'industrie, restructurée plus tôt en France, permet de penser que le tertiaire n'échappera pas dans les années à venir à un ralentissement de cette hausse de la productivité du travail. Il est difficile de fixer le seuil au-delà duquel la rationalisation et la restructuration ne sont plus efficaces. D'importants gains de productivité semblent encore possibles dans les structures actuelles ; il paraît peu réaliste en revanche d'attendre un regain durable de productivité de l'ensemble du système économique par la seule rationalisation des consommations intermédiaires de services. Mais, surtout, si ces activités se rationalisent du point de vue technique, on a vu comment le degré de maîtrise du marché pour les activités tertiaires ne dépendait pas seulement des conditions de la production des services, mais de l'organisation des marchés où ils s'offrent. Un degré plus important de rationalisation ne saurait vraisemblablement se faire sans une diminution des résistances des organisations professionnelles concernées, puisqu'il s'accompagne en général d'une salarisation croissante, de la disparition des rentes de situation ou de rareté (spontanée ou organisée), d'une diminution de la capacité de certaines catégories socio-professionnelles du tertiaire à assurer le maintien de leur pouvoir d'achat.

A cet égard, il est douteux que les premières années de la crise aient abouti à une réduction de ces pouvoirs, pas plus qu'à une réorganisation considérable de la branche du point de vue technique. On a en effet constaté que, pour l'ensemble des raisons techniques et économiques déjà évoquées, permettant la manipulation des prix par les prestataires de services, et parce qu'elles sont « abritées » de la concurrence étrangère, les activités de service semblent avoir repris en 1975-1976 leur extension sur des bases comparables à celles des années de croissance, mis à part une réduction de l'investissement : création d'emplois, productivité faible, caractère moteur dans la hausse des prix. Tout se passe comme si la crise n'avait guère affecté (jusqu'à présent) les commerces et les services, ni du point de vue technique, ni du point de vue de l'organisation du marché, provoquant juste une contraction de la production, du reste relativement moins importante que dans l'industrie et plus tardive que dans celle-ci, en 1974 et 1975, puisque, comme l'a montré la « Fresque Historique du Système Productif », ces secteurs vivaient en particulier grâce aux transferts de productivité transmis par le jeu des prix relatifs. En période de hausse des prix industriels dans la crise, on aurait pu penser que, cette source de rentabilité étant tarie, les commerces et les services devraient procéder au niveau de la branche à de larges concentrations et restructurations : il n'en a rien été et la raison doit en être recherchée dans une relative stabilité de la distribution de la consommation des ménages.

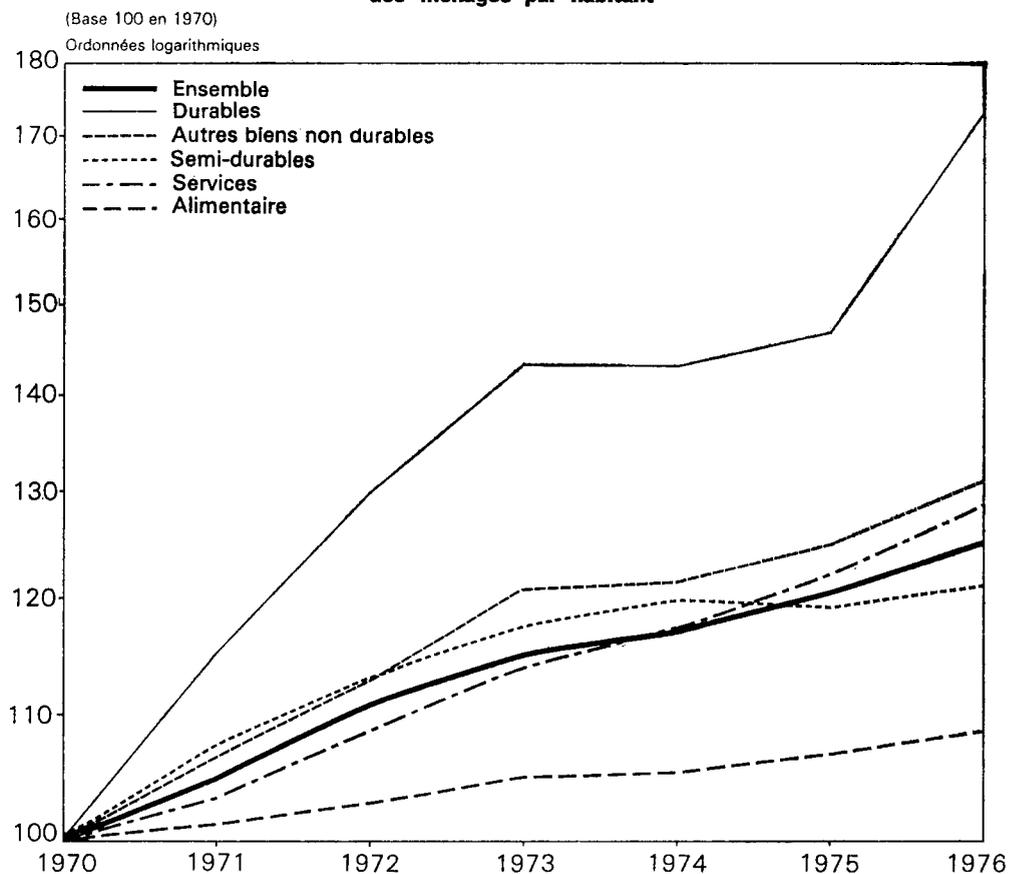
La crise n'a en effet pas induit de redistribution importante, structurelle, de la demande finale, du mode de consommation. Comme les conditions n'ont guère changé dans le tertiaire, on ne pouvait envisager de créations d'emplois dans le secteur sans augmentation des coûts que si la demande de services augmentait de façon spectaculaire.

Or il semble qu'il existe une certaine stabilité de la « norme de consommation » des ménages. On peut remarquer que la période de croissance de l'économie française 1964-1973 ne s'est pas accompagnée d'une forte croissance de la part des services dans l'ensemble de la consommation des ménages. Selon le CEREQ, l'évolution des effectifs dans les « services rendus principalement aux particuliers » est concomitante de celle d'un indicateur de revenus distribués dans la production (pouvoir d'achat du gain horaire moyen  $\times$  activité de la main-d'œuvre dans l'industrie), ce qui amène à prévoir, pour les prochaines années, une croissance très modérée des effectifs de ce secteur en liaison avec l'hypothèse d'une modération de la croissance du salaire réel par tête et d'une stabilité ou baisse de l'activité.

Si l'on compare l'évolution de la consommation en volume par habitant pour les services et cette évolution pour l'ensemble de la consommation, on constate jusqu'en 1974 des évolutions peu différentes. De 1971 à 1976, la première croît légèrement plus vite que la seconde. Mais pour l'ensemble de la période 1970-1975, la croissance de la consommation des ménages par habitant est essentiellement due à la croissance de la consommation des biens durables, et est soutenue par la croissance de la consommation des biens semi-durables (ralentie après 1973).

GRAPHIQUE 11

Evolution de la consommation annuelle des ménages par habitant



Source : Rapport sur les comptes de la nation, 1976

**TABEAU 65**  
**Evolution de la consommation des ménages par catégorie de produits classés**  
**selon la durabilité**

	Consommation en millions de F		Coefficients budgétaires		Variation annuelle en volume (%)				Moyenne 1971-1976
	1970	1976	1970	1976	1973	1974	1975	1976	
1. Biens durables (a)	34 295	96 224	7,3	9,4	11,9	0,5	2,7	18,9	10,6
dont :									
automobiles	11 464	33 213	2,4	3,2	7,5	— 17,8	1,4	33,0	8,6
téléviseurs	3 044	8 579	0,7	0,8	16,5	15,8	16,4	18,6	17,3
radio									
réfrigérateurs									
machines à laver	2 460	5 101	0,5	0,5	13,3	16,2	— 7,6	7,6	8,4
lave-vaisselle									
2. Biens semi-durables (b)	71 669	147 871	15,3	14,4	4,3	3,0	— 0,4	2,6	4,1
3. Biens non durables (c)	197 684	406 063	42,1	39,5	4,4	1,0	3,1	2,8	3,4
alimentation	120 192	232 302	25,6	22,6	2,1	1,0	2,4	1,8	2,1
autres biens non durables	77 492	173 761	16,5	16,9	7,9	0,9	4,9	4,1	5,3
4. Services (d)	165 442	376 669	35,3	36,7	5,7	3,7	4,8	5,0	5,0
<b>ENSEMBLE DE LA CONSOMMATION FINALE SUR LE TERRITOIRE (e)</b>	<b>469 090</b>	<b>1 026 827</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>5,5</b>	<b>2,2</b>	<b>3,1</b>	<b>4,9</b>	<b>4,6</b>

Les coefficients budgétaires sont calculés avec les valeurs à prix courants.

La liste des produits énumérés ci-dessous n'est pas exhaustive. Elle ne concerne que les principaux produits.

(a) Y compris caravanes, motocycles et cycles, meubles.

(b) Verrerie, articles en textile, articles en cuir, produits du travail du bois, pneus, articles en plastique, produits des industries diverses.

(c) Energie, produits de la parachimie, produits pharmaceutiques, tabac.

(d) Réparations, hôtels, cafés et restaurants, transports en commun, télécommunications, logement, locations diverses, services de santé, assurances, services non marchands.

(e) Il s'agit ici de la consommation sur le territoire économique des ménages résidents et des ménages non résidents.

Source : Rapport sur les Comptes de la Nation 1976.

La demande de services, comme le montre l'évolution de la consommation des ménages de 1971 à 1976, est moins sensible à la réduction de l'activité économique que l'ensemble de la consommation. Mais sa croissance reste relativement peu élevée (5,0 % en moyenne), très inférieure à celle de la consommation de biens durables (10,6 %). Ainsi les services privés ne semblent guère générateurs, dans leur forme actuelle, d'une transformation profonde du mode de consommation.

— Peut-on alors prévoir une extension des services marchands par passage dans la sphère marchande de certains services publics faisant l'objet d'une forte demande, comme les services de santé ou de transport ? C'est ce que pense par exemple M. Aglietta, qui a pu donner comme un (parmi d'autres) élément de sortie de crise la « mercantilisation » de certains services collectifs par modification de la frontière « privé/public » (déjà effectuée en ce qui concerne certains services, cf. les autoroutes). Mais cette mercantilisation ne modifie pas a priori la fonction de production de ces services, et d'importants gains de productivité ne peuvent être attendus que de services susceptibles d'une production de masse. C'est en particulier le cas des services de communication (vidéo, télévision par câbles...), des services informatiques à domicile, pour lesquels les coûts de production restent à l'heure actuelle trop importants pour qu'on puisse y voir un débouché immédiat à une production fortement rentable. C'est surtout le cas de services de santé (entretien du corps en particulier) et de sécurité (accessoires automobiles, assurances de tous ordres). Il s'agit donc de domaines importants mais encore limités, dont l'extension marchande généralisée peut se heurter à la fois à l'hostilité des administrations, pour les services publics en particulier, et des syndicats ou groupements professionnels concernés.

Au total, on ne saurait guère attendre des activités tertiaires une création massive d'emplois dans les années à venir, ni même une réduction des tensions inflationnistes que ces activités induisent, de façon spontanée. Une restructuration profonde de ces activités, se traduisant par une efficacité accrue, et soutenue par une extension forte et durable de la demande ne saurait intervenir qu'à **long terme**. Compte tenu des résistances au changement dans ces activités, une telle restructuration ne saurait, en tout état de cause, être spontanée et elle impliquerait une action volontaire et efficace des pouvoirs publics, seuls capables de la mener à bien en ce sens, s'ils l'estiment économiquement souhaitable et politiquement possible.

2. Une autre solution consisterait à rationaliser au maximum le tertiaire et à faire porter l'essentiel des priorités sur le développement de l'industrie. Mais la création d'emplois tertiaires dans l'industrie ne semble ni nécessaire ni souhaitable. La France apparaît en effet du point de vue industriel particulièrement « tertiarisée ». En RFA, en Suisse, les effectifs tertiaires de l'industrie sont réduits au minimum, et pourtant ces industries font preuve d'une créativité, d'une productivité et d'une compétitivité plus grande. La population tertiaire française est-elle, plus que d'autres, affectée à des tâches répétitives (employés), ou inefficaces, ou peu productives comme la surveillance : en un mot, est-elle particulièrement une population de bureaucrates ? S'il en est ainsi, le problème renvoie à celui de la motivation au travail dans des structures hiérarchiques, peu participatives, dont un autre effet est la croissance de l'absentéisme, peu valorisantes socialement. La création d'emplois tertiaires dans le secondaire, dans une conjoncture de débouchés limités, ne pourrait qu'alourdir les coûts sans réorganiser profondément des modes de travail, tant au niveau des entreprises qu'au niveau des branches, et compromettrait la compétitivité internationale des branches exportatrices.

Dans la période de croissance 1945-1973, l'Etat avait joué un grand rôle d'« accompagnement » de cette croissance, intervenant sur le financement de l'accumulation (drainage de l'épargne, baisse de la part de prélèvements publics dans la PIB, subventions aux entreprises, etc.), sur la formation

d'une main-d'œuvre adaptée à l'industrie, sur l'écoulement des produits de certains secteurs, etc. Il a ainsi joué un rôle de **production d'effets externes** favorables au développement et à la **stabilisation de l'ordre social**. La régulation de l'économie a d'ailleurs été relativement efficace jusqu'en 1973, la politique économique a permis une croissance régulière du produit national (succès du plan de stabilisation de 1962-1963, de la dévaluation de 1969). Se fondant sur la substituabilité des objectifs de lutte contre le chômage et de lutte contre la hausse des prix, choisissant tantôt l'un, tantôt l'autre comme objectif principal en fonction de la conjoncture, les gouvernements de la IV<sup>e</sup> et de la V<sup>e</sup> République ont ainsi mené des politiques successives de « réchauffement » et de « refroidissement » de l'économie.

Cette alternance a disparu depuis 1974. Il est de plus en plus difficile dans ces conditions de réguler les tensions économiques et sociales provoquées par la simultanéité du chômage et de l'inflation.

La politique économique n'a pu comme dans d'autres pays industrialisés s'appuyer sur un consensus social : pas de solidarité nationale à la suisse ou à la suédoise, pas d'économie sociale à l'allemande, pas de course au statut par la consommation à l'américaine. Jusqu'à présent, la récession récente ne semble guère avoir provoqué l'émergence d'une nouvelle distribution des tâches et du pouvoir dans la société française, alors qu'il apparaît que l'issue de la crise a plutôt été recherchée dans une solution sur le modèle américain : reprise de la consommation, en particulier des biens durables.

On constate en effet que les efforts d'investissement, en particulier dans l'industrie, se sont davantage portés vers le remplacement que vers l'accroissement des capacités de production. Les industriels ont adopté une attitude attentiste et prudente en présence d'une augmentation de leurs coûts **unitaires** dans la récession. Ils ont même, comme l'ont montré R. Boyer et J. Mistral (1) fait de la « rétention d'emplois », c'est-à-dire n'ont pas licencié autant de personnel que le niveau affaibli de la production aurait pu l'imposer, et ont tenté de sauvegarder leur rentabilité par des placements dans les valeurs-refuges, en particulier en jouant sur les stocks. Ces raisons, auxquelles s'ajoute l'absence de consensus social expliquent que, contrairement à d'autres conditions historiques, la récession ne se soit pas traduite par une baisse relative des prix — permise en Suisse et en RFA — ou par une baisse des salaires réels qu'auraient acceptée les salariés pour « faire face à la crise ».

L'Etat, en voulant éviter l'inflation, réduit la dépense publique au minimum incompressible. Mais ce faisant (2), l'industrie n'est plus assurée de bénéficier des effets externes à long terme entraînés par des politiques d'investissements publics adaptés à une relance. Le budget est devenu de plus en plus un instrument de gestion à court terme, l'industrie devant se restructurer par elle-même, de façon spontanée, en fonction des critères de compétitivité internationale. Assurer une restructuration du système productif, y faire correspondre une rationalisation du tertiaire « faisant système » avec cette restructuration apparaît donc comme une voie théoriquement possible, mais difficilement praticable.

La question de la répercussion inflationniste de la création d'emplois tertiaires est aussi la question du choix d'un type de développement pour la société française. Mais en admettant qu'une réorientation du système productif dans les structures actuelles soit possible, cette question entraîne celle de la détermination du type et de la forme du consensus social permettant de définir et d'organiser un choix de développement cohérent pour la société française dans son ensemble.

(1) Selon ces auteurs, cette rétention d'emplois aurait trois causes : la stratégie des grandes entreprises, tendant à ne pas modifier trop vite les effectifs salariés, l'action des syndicats et les limitations légales nouvelles apportées par les pouvoirs publics aux licenciements.

(2) Le budget 1978 est orienté selon deux axes : réduction des créations d'emploi dans l'administration, frein à la construction des équipements collectifs.

**ANNEXE 1**

**ANALYSE SECTORIELLE DES ACTIVITÉS  
TERTIAIRES MARCHANDES  
EN FRANCE**

## A - SERVICES

### 1. COMPOSITION ET CARACTERISTIQUES GLOBALES DE LA BRANCHE

Au sens de la Comptabilité Nationale, les « services » regroupent un ensemble de sous-branches dont les poids et les caractéristiques sont très diverses. L'unité de ces sous-branches ne réside pas dans la façon dont elles sont articulées au système industriel, mais dans les caractéristiques du produit :

- la consommation et la production du service sont simultanées,
- le produit ne peut faire l'objet ni de stocks ni d'investissement,
- la mise à la disposition du produit est faite directement par le producteur sans passer par l'intermédiaire du commerçant.

Ces trois critères définissent ainsi la branche 28 de l'ancienne Comptabilité Nationale, qui regroupe les « services rendus principalement aux entreprises », les « services rendus principalement aux particuliers », les « services des artisans mécaniciens » et les « services de santé ». Eclatée dans la nouvelle nomenclature en 40 branches du Système Élargi de Comptabilité Nationale (SECN), cette branche recouvre dans ce nouveau système les branches T 29, 30, 33, 34, 35 et une **partie des services non marchands T 38** (pour ce qui est de la santé publique).

Afin de rendre compte de l'évolution du secteur, on utilisera essentiellement le cadre de l'ancienne comptabilité, se réservant pour la période récente d'utiliser la nouvelle nomenclature (1).

#### a) Composition de la branche « services »

Le tableau suivant indique la composition des quatre sous-branches mentionnées :

##### 2801 - SERVICES RENDUS PRINCIPALEMENT AUX ENTREPRISES

- 280101 Services rendus à l'agriculture
- 280102 Services publicitaires
- 280103 Services des bureaux d'études techniques
- 280104 Service d'études et de travaux pour les entreprises (exports, travaux spéciaux à façon, enquêtes, études de marchés, conseils en organisation...)
- 280105 Services de location de moyens de production et crédit-bail mobilier
- 280106 Services juridiques et fiscaux principalement pour les entreprises
- 280107 Services connexes de la construction et du logement
- 280108 Services des intermédiaires du commerce et travail temporaire
- 280109 Services des auxiliaires financiers
- 280110 Autres services rendus par des non-salariés.

##### 2802 - SERVICE DES ARTISANS-MECANICIENS

- 280201 Services des réparateurs d'automobiles
- 280202 Services des réparateurs de matériel agricole
- 280303 Services des réparateurs de radio, télévision et horlogerie
- 280204 Services rendus sur véhicules d'occasion.

##### 2803 - SERVICES DE SANTE

- 280301 Services de santé rendus par les praticiens indépendants (médecins, chirurgiens, dentistes, radiologues, infirmiers, vétérinaires...)
- 280302 Services de santé rendus par les établissements de soins.

##### 2804 - SERVICES RENDUS PRINCIPALEMENT AUX PARTICULIERS

- 280401 Service d'hygiène publique (enlèvement et incinération des ordures)
- 280402 Service des pompes funèbres
- 280403 Location de mobilier, linge, garages...
- 280404 Location de locaux industriels et commerciaux (crédit-bail immobilier)
- 280405 Spectacles (ORTF, théâtres, cinémas...)  
Loisirs (musées, enseignement artistique privé, auto-école...), sports (établissements privés d'éducation physique, remonte-pentes...)

(1) Les données utilisées proviennent des documents suivants :

— DOSSIER STATISTIQUE établi à la demande du Commissariat Général au Plan en vue de la préparation du VII<sup>e</sup> Plan, Février 1974 (INSEE).  
— RAPPORTS SUR LES COMPTES DE LA NATION DES ANNEES 1975 ET 1976.  
— L'INFLATION EN FRANCE (1945-1975), de J.-P. Mockers, Cujas, 1976.

- 280406 Production et distribution de films
- 280407 Service des blanchisseries et teintureries
- 280408 Soins personnels (salons de coiffure, établissements de bains et de toilette, instituts de beauté)
- 280409 Services des hôtels, cafés, restaurants, cantines d'entreprises
- 280410 Services divers rendus aux particuliers.

Cette liste permet immédiatement de se rendre compte de l'hétérogénéité des services de la branche. Celle-ci comprend à la fois des activités de services aux entreprises (bureaux d'étude, conseil, publicité, etc...) qui sont des consommations intermédiaires pour celles-ci, des activités de services finals destinés aux ménages — marchands et non marchands —, des prestations fournies par des entrepreneurs individuels et professions libérales, ou de grosses sociétés. Avant de situer la spécificité structurelle de chaque sous-branche, on peut cependant examiner l'évolution de l'ensemble de la branche dans l'activité nationale.

#### b) Importance de la branche « services »

La branche est une des plus importantes de l'économie française :

— *par les effectifs* : elle employait en 1974, 3 132 200 personnes, soit 20,5 % de la population active non agricole. Depuis 1962, la croissance des effectifs est rapide, au rythme de 3,5 % par an en moyenne. Le taux de salarisation est également en évolution rapide, passant de 63,3 % en 1962 à 77 % en 1974 ;

— *par la valeur ajoutée* : représentant 13,5 % de la PIB en 1962, elle en représentait 16,4 % en 1971. Cette progression est régulière de 1962 à 1967, de 1969 à 1971.

Le mouvement combiné de ces deux facteurs conduit à une croissance de la valeur ajoutée par tête ; la valeur ajoutée entre 1962 et 1971 ayant crû de 75 % et les effectifs de 50 %, on constate une progression de 2,0 % par an de cette valeur ajoutée par tête. Mais ces évolutions globales masquent les disparités selon les sous-branches.

#### c) Importance relative des sous-branches

TABLEAU 1

« Services »	Effectifs 1962	Taux moyen de croissance annuel 1962-1973
Services rendus principalement aux entreprises	26,2 %	+ 6,0 %
Services des artisans mécaniciens	8,7 %	+ 1,4 %
Services de santé	27,2 %	+ 5,5 %
Services rendus principalement aux particuliers	37,9 %	+ 0,7 %

Source : Rapport pour la préparation du VII<sup>e</sup> Plan.

1) La forte croissance des effectifs dans *les services rendus principalement aux entreprises* s'explique par le caractère complémentaire de certaines de ces activités avec la production industrielle. Pour des raisons financières et de gestion, des entreprises industrielles se sont orientées vers des procédures de sous-traitance en ce qui concerne des travaux auparavant effectués par elles-mêmes : études, comptabilité, informatique, nettoyage des locaux, etc... En outre, cette croissance s'explique en partie par l'extension récente (depuis 1972) des entreprises de travail temporaire (2), dont l'évolution est très liée au niveau d'activité de la production industrielle.

Ce développement est très sensible à la conjoncture économique d'ensemble ; ainsi « le rôle parfois attribué au secteur tertiaire de "secteur-refuge" en cas de difficultés d'emplois ne paraît pas s'appliquer aux "services rendus aux entreprises" (Dossier INSEE). Il s'effectue par extension : apparition et développement rapide des prestations "intellectuelles" nouvelles et des activités de location et crédit-bail immobilier. Ce sont d'ailleurs les sous-secteurs "ingénierie" et "services du logement" qui ont été porteurs de cette croissance des effectifs : + 154 % de 1962 à 1974 pour le premier, + 98 % pour le second. Mais l'ensemble de la sous-branche, sensible à la conjoncture, connaît depuis 1974 un ralentissement très net de la croissance de ses effectifs. »

2) *Les services des artisans-mécaniciens* n'ont connu qu'une faible croissance, voire une stagnation de leurs effectifs. Mais cette évolution masque des changements de

(2) Au moins jusqu'à fin 1974.

structure très importants. Dans ces activités où la majeure partie de la production est réalisée par des entreprises individuelles, un double mouvement de substitution du capital au travail dans les entreprises et de salarisation progressive produisent des effets opposés : baisse des effectifs non salariés (— 15 % sur 1962-1971) et hausse des effectifs salariés. Les petites unités de production ont tendance à disparaître, essentiellement les artisans mécaniciens ruraux (21 % des effectifs de la sous-branche) tandis que les effectifs des services de réparation automobile sont en légère hausse. L'ensemble de la sous-branche est ainsi de plus en plus lié à la situation de la production automobile.

TABLEAU 2  
Les entreprises individuelles dans les activités d'artisans-mécaniciens.

	Entreprises			Salariés		
	1961 (nb)	1969 (nb)	Evolution (%)	1961 (nb)	1969 (nb)	Evolution (%)
Réparations automobiles	28 777	30 517	106,0	36 500	47 712	130,7
Réparations de machines agricoles	41 156	27 085	65,8	20 437	18 283	89,5
Réparations d'articles électro-ménagers	8 160	6 615	81,1	3 855	3 315	86,0

Source : Bénéfices industriels et commerciaux.

3) Les services de santé ont connu jusqu'en 1968 une progression importante de leurs effectifs, puis une faible décélération de cette profession. L'ensemble de la santé, placé indirectement ou directement sous la dépendance des pouvoirs publics, dépend, au point de vue des effectifs, de choix politiques. Les salariés des hôpitaux publics représentent la majeure partie des effectifs de cette activité.

TABLEAU 3  
Part du chiffre d'affaires réalisé par les sociétés et les entreprises individuelles.

Branches	1961		1969	
	Sociétés	Entreprises individuelles	Sociétés	Entreprises individuelles
Services rendus aux entreprises	84,6 %	15,4 %	89,8 %	10,2 %
Service des artisans-mécaniciens	21,8 %	78,2 %	22,2 %	77,8 %
Services rendus aux particuliers	31,0 %	69,0 %	34,3 %	65,7 %

Source : Bénéfices industriels et commerciaux.

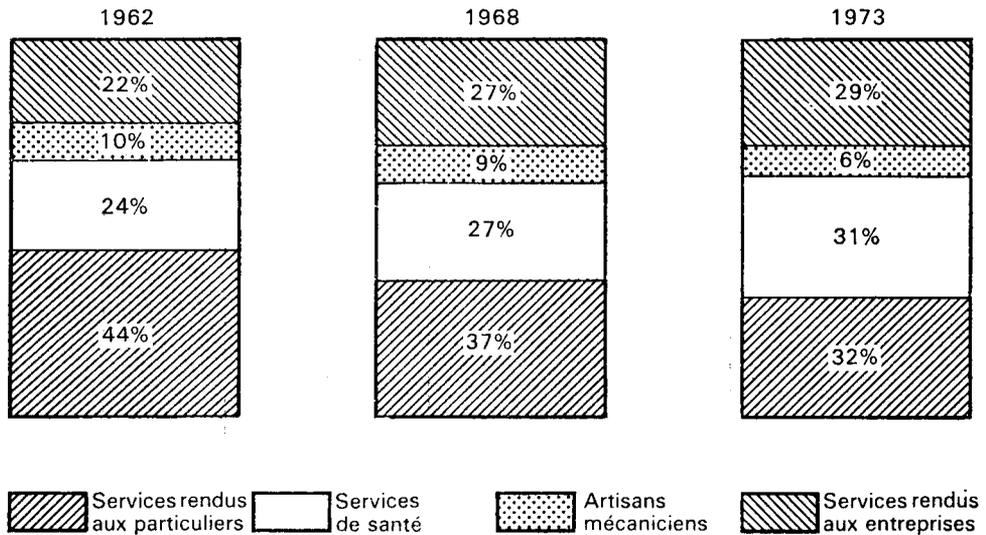
4) Enfin, les services rendus aux particuliers connaissent une croissance moyenne lente de leurs effectifs. Il s'agit des hôtels-café-restaurants (diminution du nombre d'entreprises individuelles accompagnées d'une croissance des effectifs) ; des blanchisseries (croissance des effectifs des blanchisseries de gros et décroissance nette pour les blanchisseries de détail), des soins personnels (forte croissance des effectifs à nombre d'établissements stables).

Il est à noter le faible taux de salarisation dans cette sous-branche (49,1 % en 1962, 55,1 % en 1968) qui comprend de nombreuses activités traditionnelles. L'évolution de la sous-branche, dont les produits s'adressent aux particuliers paraît très liée aux revenus des ménages : aussi la modération de la croissance du revenu disponible par tête s'est traduite depuis 1974 par une relative stagnation des effectifs.

Au total, ce sont donc les services aux entreprises et les services de santé qui ont supporté l'essentiel des créations d'emplois : 88,5 % des emplois créés entre 1962 et 1973 dans l'ensemble de la branche. La structure de l'emploi dans la branche a donc suivi jusqu'en 1973 une évolution en conséquence.

GRAPHIQUE A, 1

Evolution de la part des activités de la branche  
(effectifs totaux)



Le ralentissement de la croissance de la production industrielle depuis 1974 semble avoir induit une modération des évolutions observées : les services liés aux entreprises sont dépendants du niveau d'activité de ces dernières ; ensuite, le ralentissement des ventes automobiles en 1975-1976 a été suivi d'un ralentissement de la croissance des effectifs des artisans-mécaniciens ; la stagnation relative des revenus disponibles a modéré la création d'emplois dans les services rendus aux entreprises ; enfin, dans un climat d'austérité budgétaire, et malgré les revendications régionales, la croissance des dépenses publiques de santé a été moins forte que dans les années 1960. Il ne semble guère, dans les conditions actuelles de structure et d'activité économiques, que l'on puisse s'attendre à une croissance spontanée des effectifs de la branche.

## 2. EVOLUTION DES CARACTERISTIQUES ECONOMIQUES DE LA BRANCHE

On caractérisera l'évolution économique des services en étudiant successivement : la productivité des facteurs, les coûts et le partage de la valeur ajoutée, pour déboucher sur un diagnostic en ce qui concerne le rendement économique et la rentabilité du secteur. On s'appuiera sur les données globales de la « Fresque historique du système productif » (3) en descendant, chaque fois que des données plus fines sont disponibles, à un plus grand niveau de détail.

### a) La productivité des facteurs

Rappelons que les données de la Comptabilité nationale ne permettent de porter qu'un diagnostic sur la productivité apparente des facteurs de production, puisque les calculs de valeur ajoutée et de production s'effectuent sur un chiffre d'affaires qui est le double résultat

- d'un processus technique de production susceptible d'évoluer (par augmentation de la productivité physique, technique),
- d'un processus de réalisation des marchandises produites qui dépend de la capacité de ces marchandises à être reconnues socialement utiles.

Aussi, la productivité horaire apparente du travail exprime le rapport de la valeur ajoutée aux prix du marché à l'activité exprimée en heures travaillées. Si la durée du travail reste stable, l'évolution de cette productivité suit celle de la productivité apparente du travail ou valeur ajoutée par tête. On peut également définir la productivité apparente du capital et des consommations intermédiaires comme le rapport de la valeur ajoutée à respectivement le capital engagé (mesuré grâce aux séries calculées par J. Mairesse) et les consommations intermédiaires (aux prix du marché). On peut également définir la

(3) LES COLLECTIONS DE L'INSEE, E 27, 1974.

productivité totale des facteurs comme le rapport de la valeur ajoutée à l'ensemble des coûts des facteurs.

1) L'étude globale du secteur fait apparaître un mouvement de croissance de la productivité apparente du travail, régulier depuis 1960. Ce mouvement est associé au double mouvement de croissance des effectifs et de croissance du capital engagé (Collections de l'INSEE, E 27).

On constate un mouvement de croissance régulier de la valeur ajoutée par tête de 1950 à 1972 sauf une stagnation de 1957 à 1959. Si l'on s'intéresse plus spécifiquement à l'évolution de la productivité horaire apparente du travail, on remarque que sa progression annuelle moyenne a été de 2,5 % entre 1960 et 1970. De 1970 à 1965, la durée du travail restant stable dans le secteur, la valeur ajoutée par tête croît au même rythme que cette productivité horaire apparente ; de 1965 à 1970, la durée du travail diminuant de 4 %, on a une décélération de cette croissance.

Par contre, la productivité du capital, en croissance jusqu'en 1962, a tendance à diminuer régulièrement depuis et jusqu'en 1972, parallèlement à une hausse du rapport capital/effectifs : l'accumulation dans le tertiaire semble ainsi s'accompagner d'une baisse de l'efficacité du capital. On constate d'ailleurs de 1964 à 1969 une stagnation de la productivité totale des facteurs.

2) L'évolution peut être précisée pour la période 1960-1970. La progression régulière de la valeur ajoutée par tête est en effet le double résultat :

- d'un effet de structure, la part des activités à fort niveau de valeur ajoutée croissant dans l'ensemble de la branche ;
- de gains de valeur ajoutée à chaque sous-branche.

TABLEAU 4  
Taux moyens annuels de variation de la valeur ajoutée par tête.

	1960/1965	1965/1970	1960/1970
Variations liées aux effets de structure	0,4 %	0,1 %	0,2 %
Variations liées à l'évolution interne des branches	1,9 %	1,6 %	1,8 %
Variations totales	2,3 %	1,7 %	2,0 %

Source : Rapport de la commission Services pour la préparation du VII<sup>e</sup> Plan.

La valeur ajoutée par tête est en effet très variable suivant les sous-branches (tableau 5).

TABLEAU 5

	Services			
	aux entreprises	des artisans-mécaniciens	de santé	aux particuliers
Croissance de la valeur ajoutée 1960/1970	+ 110 %	+ 39 %	+ 89 %	+ 48 %
Croissance des effectifs	+ 88 %	+ 0,8 %	+ 80 %	+ 12 %
Croissance annuelle moyenne VA/tête 1960/1965	0,5 %	4,6 %	1,7 %	2,8 %
Croissance annuelle moyenne VA/tête 1965/1970	1,8 %	1,9 %	— 0,6 %	2,9 %
Croissance annuelle moyenne VA/tête 1970/1970	1,2 %	3,3 %	0,5 %	2,8 %

Source : Dossier statistique « Services » INSEE.

Aussi :

- \* la sous-branche « services rendus aux entreprises » connaît des gains de valeur ajoutée par tête à partir de 1966 essentiellement. Leur croissance est cependant lente en raison de la croissance des effectifs dans la période ;
- \* la sous-branche « artisans-mécaniciens » est celle qui connaît les gains de productivité les plus importants en raison de la stagnation des effectifs ;
- \* la croissance des effectifs dans le « secteur de la santé » amène une croissance lente de la valeur ajoutée par tête en début de période, qui devient négative pendant le V<sup>e</sup> Plan, après 1968, année marquée par d'importantes grèves ;
- \* enfin, la croissance modérée de la valeur ajoutée pour les « services rendus aux particuliers » se ralentit à partir de 1966. Elle est le résultat d'un double mouvement de croissance lente de la valeur ajoutée et d'une stagnation relative des effectifs.

Ces évolutions, selon l'INSEE, peuvent être liées à trois phénomènes :

— UNE POLITIQUE DE SUBSTITUTION DU CAPITAL AU TRAVAIL

Elle permet un remplacement du facteur « travail salarié » par le facteur capital. Comme dans la branche le taux de salarisation est faible, les effets d'une telle politique ont été modérés. La stagnation des effectifs dans les sous-branches « artisans-mécaniciens » et « services rendus aux particuliers » est le résultat d'une baisse importante des effectifs non salariés (respectivement — 15 % et — 8 %) et d'une hausse des effectifs salariés (19 % et 36 %). Si des investissements importants ont été réalisés par les artisans-mécaniciens, la possibilité de remplacement de la main-d'œuvre par du capital reste très limitée : le secteur moderne (libres-services, grands hôtels, etc...) reste peu important. En outre, la rémunération de la main-d'œuvre reste faible dans ces deux sous-branches, ce qui n'incite guère à la substitution du capital au travail. Les gains de productivité ne semblent donc guère dus à une telle politique.

— LA DISPARITION D'ENTREPRISES ET D'EMPLOIS MARGINAUX

On constate un triple mouvement

- \* de disparition d'entreprises familiales marginales (blanchisseries de détail, débits de boisson, réparation de machines agricoles et d'articles électro-ménagers) ;
- \* d'une augmentation du taux d'activité des autres entreprises par transfert sur elles de l'activité des entreprises disparues ;
- \* de création de nouvelles entreprises, principalement des sociétés : hôtels-restaurants, réparation automobile, blanchisseries de gros.

— L'ACCROISSEMENT DE LA PART DES ACTIVITES A HAUT NIVEAU DE PRODUCTIVITE

La part des sociétés dans les sous-branches a tendance à s'accroître. Or, ce sont celles qui ont le meilleur niveau de productivité. Si on effectue le rapport du chiffre d'affaires — diminué des achats — par tête pour les entreprises individuelles et les sociétés, on constate que ce rapport ne dépasse pas 0,5.

TABLEAU 6

ACTIVITES	CA - achats/tête// entreprises individuelles
	CA - achats/tête/sociétés
Réparation automobile	44,5 %
Réparation machines agricoles	28,2 %
Réparation articles électro-ménagers	37,2 %
Blanchisserie	
Teinturerie	47,4 %
Soins personnels	35,0 %
Hôtels-restaurants	34,1 %
dont cafés	35,2 %

Les sociétés ont une très forte augmentation du chiffre d'affaires diminué des achats et des effectifs ; les entreprises individuelles une faible augmentation du chiffre d'affaires moins achats et une diminution des effectifs : les différences entre niveaux de productivité tendent à s'atténuer pour les deux sous-branches responsables de la croissance de la valeur ajoutée par tête de la branche. Si bien que ce troisième facteur d'augmentation de la productivité semble limité à moins de transformations importantes de ces sous-branches.

3) Au total, les gains de productivité de la branche services semblent ainsi liés plutôt à une restructuration de la branche qu'à des restructurations internes des entreprises, au moins jusqu'en 1970. Si l'extension du crédit-bail est un facteur important et artificiel de l'élévation de la productivité du travail, il ne concerne encore que des effectifs réduits et il ne s'agit pas là non plus de gains de productivité internes aux entreprises.

Le phénomène peut être lié aux conditions de la concurrence particulière dans le secteur des services. Dans les années 1960, le développement rapide des services aux entreprises sous la pression de la demande a permis aux prestataires de mener des politiques de hauts salaires et de prix élevés : « Chaque produit exigeait un investissement intellectuel spécifique qu'il est évidemment bien difficile de quantifier ». Les rentes de rareté et l'absence de références pour fixer les prix n'ont donc guère conduit les entrepreneurs de la branche à une rationalisation interne de leurs entreprises. Celle-ci est donc subordonnée à la création d'un véritable marché et d'une concurrence par les prix liée à la standardisation des prestations et l'extension du marché.

#### b) Les coûts et le partage de la valeur ajoutée

On étudiera la croissance des coûts unitaires dans la branche « services » en comparaison à l'ensemble de l'économie, puis l'évolution de la part des salaires dans la valeur ajoutée.

##### 1) LA CROISSANCE DES COÛTS UNITAIRES

Les données de la « Fresque » sur 1959-1969 permettent de comparer l'évolution des coûts unitaires dans les services avec l'évolution de ces coûts dans l'ensemble de l'économie pour trois sous-périodes (tableau 7) :

**TABLEAU 7**  
**Comparaison des taux annuels moyens de croissance des coûts unitaires : services et ensemble de l'économie (%).**

	1959-1963	1963-1967	1967-1969
Coût salarial	8,4 (5,4)	5,1 (3,3)	11,7 (6,7)
Frais financiers	4,0 (5,3)	6,4 (5,1)	35,1 (17,2)
Impôts nets de subvention	6,2 (2,0)	3,7 (1,8)	0,0 (1,8)
Revenu brut d'exploitation (RBE)	3,5 (2,4)	4,3 (2,0)	7,7 (6,4)
Prix	5,4 (3,7)	4,7 (2,8)	9,4 (6,4)

Entre parenthèses, les chiffres pour l'ensemble de l'économie.

Source : Les collections de l'INSEE, E 27.

On constate ainsi que :

- de 1959 à 1962, le profit par unité produite tend à stagner en raison d'une évolution divergente du coût salarial et du RBE dans la valeur ajoutée ;
- entre 1963 et 1967, une stabilisation du taux de marge intervient grâce au ralentissement de la croissance du coût salarial et de la charge fiscale par unité produite ;
- en 1968 et 1969, les coûts par unité produite croissent fortement sous le double effet d'une hausse du coût du travail et des frais financiers.

Si l'on compare l'évolution à celle de l'ensemble de l'économie, on constate d'une façon générale que sur 1959-1969, la hausse des coûts unitaires — comme celle des prix — a été plus rapide dans le secteur des services. La tendance s'accélère en fin de période.

L'évolution du coût unitaire du travail est entre autres le résultat d'un effet de structure. Si la rémunération relative de l'année-travail dans les services par rapport à l'ensemble du secteur privé et semi-public est moyenne : 95,5/100 pour l'année 1969, cette rémunération est en effet très variable suivant les quatre sous-branches ; et celles dont les effectifs sont en expansion sont aussi celles où cette rémunération est la plus élevée, comme le montre le tableau 8.

TABLEAU 8

	Effectifs salariés 1969 (en milliers)	Rémunération relative de l'année-travail	Taux de progression annuel des effectifs 1960-1970
Artisans-mécaniciens	89,6	70,5	1,7 %
Santé	582,8	86,0	7,4 %
Services aux particuliers	483,2	71,0	3,2 %
Services aux entreprises	551,2	131,1	7,7 %
TOTAL	1 706,8	95,5	5,8 %

Il y a donc une tendance à l'élévation du coût relatif de l'année-travail qui s'établit selon l'INSEE à 0,4 % l'an (estimation de moyenne période). Or, on a vu que c'est là où cette rémunération relative est la plus forte (services aux entreprises, santé) que la croissance de la valeur ajoutée par tête est la plus faible.

Selon J.-P. Mockers, « la thèse des hausses de salaires importées de l'industrie paraît peu contestable ». En d'autres termes, dans un mouvement de salarisation croissante du secteur, le niveau des salaires tertiaires tendrait à s'aligner sur celui du reste de l'industrie. L'évolution des salaires décrite dans la « Fresque » (4) serait, de 1962 à 1970, parallèle à celle constatée dans l'ensemble de l'économie.

Si on considère l'indice de salaire annuel moyen de tous les salariés de 1968 par rapport à une base 100 en 1959, on a, selon le ministère du Travail :

* Industrie . . . . .	198
* Hôtels, cafés, restaurants . . . . .	198
* Spectacles . . . . .	218
* Hygiène . . . . .	197
* Autres services . . . . .	221

On peut donc constater que les salaires croissent au moins aussi vite dans les services que dans l'industrie.

#### 2) PART DES SALAIRES DANS LA VALEUR AJOUTÉE

Or, dans les services, la part de la rémunération du travail est importante dans la valeur ajoutée. L'estimation de J. Mairesse (5) donne pour cette part, en % :

* Hôtels, cafés, restaurants . . . . .	85,1
* Prestataires de services . . . . .	81,3
* Ensemble y compris industrie . . . . .	74

Si l'on ne considère que la rémunération du travail salarié, cette part est cependant moins importante :

* Hôtels, cafés, restaurants . . . . .	31,1
* Prestataires de services . . . . .	37
* Industrie . . . . .	48

Compte tenu du mouvement de salarisation dans la branche, la part de la rémunération du travail dans la valeur ajoutée a tendance à devenir plus importante (tableau 9).

Entre 1960 et 1970 dans la branche, la masse salariale progresse de 14,5 % par an et la valeur ajoutée au taux de 12,2 %. En ce qui concerne les sous-branches, la croissance de la masse salariale et de la valeur ajoutée s'effectue sensiblement au même rythme dans les sous-branches « services rendus aux particuliers » et « services des artisans-mécaniciens ». Pour ces derniers, la croissance des salaires rejoint en 1968 celle de la valeur ajoutée sous l'effet de la généralisation de la TVA. Pour les « services rendus aux particuliers », on observe une courbe de même type. Par contre, pour les « services rendus aux entreprises », l'écart entre les salaires et la valeur ajoutée ne cesse de croître, sauf en 1969.

(4) LES COLLECTIONS DE L'INSEE, E 27, op. cit.

(5) LES COLLECTIONS DE L'INSEE, C 18-19.

GRAPHIQUE 9  
Répartition des années-travail en 1969.

	Services											
	aux entreprises			des artisans-mécaniciens			de santé			aux particuliers		
	Femmes	Hommes	Total	Femmes	Hommes	Total	Femmes	Hommes	Total	Femmes	Hommes	Total
Cadres supérieurs	0,8	8,3	9,1	0,1	2,1	2,2	1,3	2,7	4,0	0,6	2,3	2,9
Cadres moyens	4,1	18,3	22,4	0,1	1,9	2,0	18,7	5,5	24,2	0,7	1,7	2,4
Employés	33,0	12,8	45,8	4,9	5,0	9,9	12,7	1,6	14,3	8,7	4,2	12,9
Ouvriers	4,8	14,5	19,3	0,7	84,8	85,5	14,6	8,3	22,9	15,4	24,8	40,2
Personnels de service	1,4	1,9	3,3	0,1	0,3	0,4	30,3	4,3	24,6	23,7	17,2	40,9
Divers	—	0,1	0,1	—	—	—	—	—	—	0,2	0,5	0,7
<b>TOTAL</b>	<b>44,1</b>	<b>55,9</b>	<b>100,0</b>	<b>5,9</b>	<b>94,1</b>	<b>100,0</b>	<b>77,6</b>	<b>22,4</b>	<b>100,0</b>	<b>49,3</b>	<b>50,7</b>	<b>100,0</b>

TABLEAU 10  
Echange de surplus interbranches pendant la période 1959-1969.  
(En millions de F 1962)

Vendeur	Acheteur										Total (1)
	Agriculture	IAA	Energie	Ind. interm.	Ind. équip.	Ind. consom.	BTP	Services	Commerces		
Agriculture	—	815	—	19	—	33	—	1 017	—	—	1 884
Industries agricoles et alimentaires	651	—	5	255	—	158	—	815	2	—	256
Energie	218	209	—	2 639	580	471	418	902	550	—	5 987
Ind. intermédiaires	857	290	545	—	5 525	2 705	1 276	173	263	—	11 634
Ind. équipement	1	24	327	452	—	81	626	935	6	—	2 452
Ind. consommation	83	67	65	599	1 224	—	245	422	328	—	2 189
Bâtiment et travaux publics	78	48	58	12	28	44	—	573	22	—	723
Services	560	507	171	31	244	477	1 266	—	849	—	3 763
<b>Ensemble (Total 2)</b>	<b>1 172</b>	<b>850</b>	<b>1 171</b>	<b>3 945</b>	<b>7 057</b>	<b>2 927</b>	<b>1 299</b>	<b>1 217</b>	<b>278</b>	<b>—</b>	<b>19 916</b>
Surplus net distribué [(1) - (2)]	712	+ 594	4 816	7 689	+ 4 605	+ 738	+ 2 022	+ 4 980	+ 278	—	0

Source : Les collections de l'INSEE, E 27.

TABLEAU 11  
Part des salaires bruts dans la valeur ajoutée TTC en %.

	1960	1965	1970
Services aux entreprises	22,7	27,7	29,3
Artisans-mécaniciens	9,8	10,7	9,0
Services aux particuliers	16,1	16,4	17,7
Services (sauf santé)	18,1	20,8	22,1

Deux facteurs contribuent à expliquer les écarts observés entre les salaires : le taux d'emploi féminin et la qualification des personnels.

\* En ce qui concerne les « services rendus aux entreprises », le taux d'emploi féminin est important mais les cadres supérieurs et moyens sont nombreux, de sorte que la rémunération relative moyenne reste élevée.

\* Pour les « services des artisans-mécaniciens », la main-d'œuvre féminine est peu importante, mais la proportion d'ouvriers est forte. Le niveau moyen de rémunération est donc faible.

\* Les services de santé ont un fort taux d'emploi féminin mais un important personnel à haute qualification, ce dernier étant peu rémunéré. Aussi la rémunération relative est peu importante.

\* Les services rendus aux particuliers ont un effectif féminin important et peu qualifié. La rémunération relative de l'année-travail est faible.

### c) Rendement économique et rentabilité.

Le faible niveau constaté de productivité ainsi que la pression salariale ne s'accompagnent pas d'une baisse importante de la rémunération du capital, malgré le rendement décroissant des investissements.

#### 1) RENDEMENTS DECROISSANTS DES INVESTISSEMENTS

L'effort d'investissement des entrepreneurs dans les services entre 1959 et 1970 a été très important. Les investissements ont augmenté deux fois plus vite que dans l'industrie et durant cette période sont passés de 7,7 à 14,4 %.

Si l'on s'intéresse au taux de croissance moyen des investissements sur la période 1962-1971, les services sont au deuxième rang derrière la branche automobile dans la nomenclature en 29 branches, avec un taux de 17,6 %, et au second rang, toujours dans cette nomenclature, derrière le logement pour ce qui est de la part de leurs investissements dans l'investissement total, avec 9,1 %. Après 1968, cependant, on observe, selon A. Cotta, un rattrapage des secteurs « lourds » (sidérurgie, métaux non ferreux, industries diverses) qui accélèrent leurs investissements, celui des services continuant sensiblement au même taux. Il faut remarquer que le taux d'investissement était cependant faible en 1959 dans le secteur des services.

TABLEAU 12

FBCF/VAB	1959	1966
Total des branches	16,8	19,4
Services	9,7	16,0
Hôtels, cafés, restaurants	9,3	13,1

Sans doute faut-il voir dans cet effort d'investissement un des déterminants de la croissance des frais financiers unitaires évoquée au paragraphe précédent : les charges de remboursement des emprunts sont de plus en plus lourdes, et ce phénomène est accéléré du fait des mauvaises performances auxquelles semblent conduire ces investissements.

La forte augmentation du capital brut n'a pas permis une élévation proportionnelle de la productivité du capital (le taux de croissance annuel durant la période 1960-1970 est de — 2 pour les services alors qu'il est de — 0,3 pour l'ensemble des branches), pas plus d'ailleurs que celle de la productivité globale des facteurs. Selon J.-P. Mockers, on peut faire l'hypothèse que quatre causes contribuent à expliquer ce fait :

— le secteur se prête à des investissements « somptuaires » ou superflus du fait de l'absence de liens précis entre la dépense d'investissement et la capacité de production supplémentaire en résultant. Certains investissements ont plus pour objet de retenir une

clientèle, garder sa part de marché, améliorer les conditions de travail (entrepreneurs individuels) ;

— le facteur « taille » ne serait pas nécessairement bénéfique pour les services, et la limite des rendements décroissants serait atteinte plus tôt que dans l'industrie (cf. chaînes d'hôtels) ;

— le faible coût de la main-d'œuvre n'incite guère à l'investissement de rationalisation ;  
— certains investissements sont inutiles, lorsqu'existe déjà une surcapacité ou lorsqu'existe un manque de main-d'œuvre qualifiée pour les faire fonctionner à plein rendement.

## 2) MAINTIEN DE LA REMUNERATION DU CAPITAL

Si le surplus de productivité dégagé par les services semble faible dans les années 60 (selon l'INSEE, il est de 1,92 par an alors qu'il est de 2,78 par an dans les industries et le rapport de ce surplus à l'accroissement annuel de la production est de 30 % alors qu'il est de 45 % dans l'industrie), la rémunération du capital ne semble pas pour autant avoir subi une importante baisse.

Selon A. Babeau, D. Strauss-Kahn et A. Masson (6), le partage effectif des surplus, pour la période 1962-1969, aurait été de 74,0 % pour le travail, 21,9 % pour le capital et 4,1 % pour l'Etat. Les services seraient ainsi la **seule branche** où ce partage est proche de la répartition qu'aurait donnée un partage proportionnel (respectivement 70,0, 23,3 et 6,7 %) aux facteurs. « La baisse d'efficacité technique du capital a été plus que largement compensée par une forte hausse des prix favorisée en particulier par l'apparition de services nouveaux et un déplacement du partage salaires-profits, qui permettent finalement d'obtenir une hausse du prix unitaire du capital presque aussi importante sur la période que celle du prix du travail », alors que pour les autres branches ce « prix unitaire du capital » semble avoir considérablement baissé (dans l'industrie, l'allègement de la fiscalité nuance cependant le résultat).

Si l'on considère les échanges interbranches de surplus (7), on s'aperçoit que les services forment la branche la plus bénéficiaire pendant la période 1959-1969. Ils sont ainsi le plus grand consommateur de surplus secrété par les autres branches, ce qui explique que les services soient au plus mauvais rang quant à l'efficacité technique pour la période 1959-1969 en taux de croissance moyen, avec 0,9 % (énergie 4,7 %, équipement 3,0 %, etc...) alors que pour le rendement économique (taux de rémunération du capital) ils sont au cinquième rang avec 13 % (BTP, 19 % ; commerce, 18 %) (8).

Il semble donc bien que la hausse des coûts de production, en particulier liée à la croissance des investissements et la pression salariale, ait pu être répercutée dans les prix pour la branche « services », au contraire d'autres branches (équipement, industrie) (9). Il reste donc, en fonction des éléments précédents, à en fournir une explication.

## 3. LES MECANISMES DE FORMATION DES PRIX DANS LA BRANCHE « SERVICES »

On montrera comment les prix des services ne peuvent être expliqués par la seule répercussion dans les prix des coûts unitaires, mais doivent être examinés en référence aux conditions de la concurrence, et plus généralement en fonction des rapports entre les prestations effectuées et les structures de production et de demande.

### a) Répercussion des coûts dans les prix

Comme on l'a déjà dit, dans la période 1960-1970, les prix des services ont augmenté plus que proportionnellement aux autres prix. Ni la pression salariale, ni la répercussion du coût des investissements, même conjuguées ne semblent suffisantes cependant pour expliquer la totalité des hausses des prix.

1) On peut calculer avec J.-P. Mockers, « l'incidence mécanique » des hausses des taux de salaire dans les services sur l'accroissement de leurs coûts.

Pour les hôtels, cafés, restaurants et les services d'hygiène, la variation du coût réel du travail (calculé en fonction de la variation des charges salariales et de la productivité) est négative (— 1 %, et — 2,4 % pour le travail salarié). Elle est également négative pour les autres prestations de services, professions libérales, spectacles (— 0,4 %

(6) A. Babeau, D. Strauss-Kahn et A. Masson, INFLATION ET PARTAGE DES SURPLUS, Cujas, 1976.

(7) LES COLLECTIONS DE L'INSEE, E 27.

(8) Ibidem.

(9) Il resterait bien sûr à explorer la situation comptable des entreprises. Mais à notre connaissance, la faible représentation des services dans les échantillons des centrales de bilan n'a pas encore permis d'étude systématique de la rentabilité financière et de ses répercussions économiques ; les seuls résultats à cet égard étant ceux de Cohen-Skallil mentionnés dans la première partie.

et — 2,5 % pour le travail salarié) (10). Ce qui signifie qu'à lui seul le facteur travail ne peut expliquer la hausse des prix des services.

2) Dans le calcul précédent, la croissance évoquée des frais financiers unitaires n'a pas été pris en compte. On ne peut cependant en déduire que les investissements ont de plus en plus été financés par l'emprunt, ce qui aurait induit une répercussion dans les prix des coûts financiers.

L'échantillon SEDES des grandes sociétés met en évidence au contraire pour les services un fort taux du ratio Autofinancement brut/Immobilisations brutes, particulièrement pour les années 1968 et 1969. La croissance du coût des investissements n'a donc pas induit une détérioration des capacités d'autofinancement (11). C'est d'ailleurs pour les services que la marge d'exploitation (excédent brut d'exploitation/valeur ajoutée) est la plus forte : 53 % en 1959, 51 % en 1969.

La thèse de l'inflation par les coûts semble donc insuffisante pour expliquer la hausse des prix des services (12).

## **b) Conditions de la concurrence**

C'est plutôt dans le degré de maîtrise du marché qu'il faut rechercher un facteur important de cette hausse des prix. Comme on l'a dit, les services sont très hétérogènes et s'adressent aux entreprises et aux particuliers ; plutôt que de se livrer à une analyse globale, on peut examiner les conditions de concurrence pour les quatre sous-branches.

### **1) SERVICES RENDUS AUX ENTREPRISES**

Le développement foudroyant des services aux entreprises dans les années 1960 est lié à un double mouvement d'autonomisation de certains services autrefois internes aux entreprises et de création de nouveaux produits.

Les prestataires de services recouvrent ainsi à la fois un réseau de services exercés par des professions libérales fortement organisées (architectes, services juridiques de notaires, d'avocats-avoués, d'experts-comptables) et par des sociétés de « services supérieurs » (informatique, enquêtes, recrutement de cadres, organisation, formation, marketing, crédit-bail immobilier, travail temporaire). C'est essentiellement ce développement, lié à une division croissante des tâches manuelles et intellectuelles dans la production, et à l'automatisation, qui explique le fort taux de croissance des effectifs des prestataires de services rendus aux entreprises.

Ces sociétés d'étude et de conseil, d'abord consultées pour répondre à des questions techniques particulières, interviennent de plus en plus dans la conception et la construction des usines, l'organisation du travail, la mise en place des systèmes informatiques dans les entreprises. En 1969, une dizaine de firmes-leaders, largement contrôlées par les banques, comprenaient environ 20 000 personnes dont 80 % hautement qualifiées. Leurs profits représentaient le chiffre considérable de 43 % du chiffre d'affaires.

La fixation des prix des services relève plus de la concurrence monopolistique que de la concurrence parfaite. Et imparfaitement, parce que les liens financiers et personnels entre ces sociétés et leurs clients biaisent souvent la concurrence. En outre, comme chaque produit est « individualisé » en fonction du client, la fixation du prix s'effectue généralement de gré à gré et sans critères techniques précis, plutôt en fonction du rapport de forces qui s'établit entre fournisseur et client. Aussi, ces sociétés « détiennent par leur compétence un capital productif dont la rareté et l'utilité leur permettent de vendre leurs services à des prix plus influencés par la "valeur d'usage" qu'ils ont pour l'entreprise que par le "coût de production" de ces services » (13).

Se détachant des entreprises pour assurer à l'extérieur de celles-ci certaines tâches spécifiques, ces prestataires de services possèdent aussi une autonomie relative qui naît de leur nécessité pour le système industriel. Un exemple type en est les dépenses de publicité, nécessaires aux entreprises fortement concurrencées — de nombreuses études ont montré l'existence jusqu'à un certain seuil et pour certains produits, d'une corrélation

(10) Le calcul ne tenant pas compte de la hausse des prix des produits Intermédiaires, on ne peut en affirmer pour autant que les prix auraient dû baisser.

(11) LES COLLECTIONS DE L'INSEE, E 27, op. cit.

(12) Il est à noter cependant qu'on peut constater un accroissement relatif du revenu des non-salariés : cf. J.-J. Mockers, op. cit.

(13) J.-P. Mockers, op. cit.

entre part des dépenses de publicité et part de marché — dont le gonflement est un symptôme de la difficulté croissante du système productif à écouler ses produits, de la nécessité d'augmenter les dépenses improductives pour assurer l'absorption du surplus (14).

Haute technicité et nécessité du produit, concurrence monopolistique, autant de facteurs qui expliquent ainsi la croissance importante du prix des services rendus aux entreprises dans les années 1960.

#### 2) SERVICES DE SANTE

La formation des prix dans cette sous-branche dépend à la fois des choix politiques des pouvoirs publics en ce qui concerne la tarification de la santé publique (sans oublier le taux de remboursement des frais médicaux) et des tarifications pratiquées par les médecins fortement organisés professionnellement. Les tarifs officiels auraient ainsi augmenté en moyenne annuelle plus rapidement que l'indice général des prix entre 1962 et 1971 : 4,6 % pour les médecins spécialistes et 7,3 % pour les omnipraticiens (15). Selon le CREDOC, les revenus médicaux auraient augmenté plus rapidement en fait de 1959 à 1965 (11 % en moyenne).

La tarification résulte en fait à la fois des négociations entre les professions médicales et les pouvoirs publics, et des « rentes de situation » qui permettent à des médecins particuliers de ne pas respecter les tarifications officielles. Et la « maîtrise du marché » des médecins est presque totale : « lorsque les pouvoirs publics tentent de freiner l'augmentation des tarifs médicaux par des procédures réglementaires, ils ne parviennent qu'à inciter les médecins à "jouer" sur d'autres instruments en leur pouvoir » (16).

En tant qu'ordonnateurs des dépenses hospitalières, ils ont également un rôle inflationniste non négligeable (les modes de gestion hospitalière se font sans référence à des critères de coût et de productivité).

#### 3) SERVICES DES ARTISANS-MECANICIENS

Le prix de la réparation automobile augmente moyennement parmi les prix des divers prestataires de services, grâce à l'accroissement mentionné de la productivité, la faiblesse relative des salaires de la sous-branche.

Dépendante de l'essor de l'industrie automobile, la situation des artisans-mécaniciens s'est caractérisée par une forte augmentation du débit. La branche, où l'organisation syndicale professionnelle est forte, a passé des « quasi-contrats » avec le ministère des Finances, ce qui a eu pour effet d'uniformiser la tarification. Cependant, les tarifs officiels ne sont pas toujours respectés parce que la dépense subie par l'utilisateur dépend des conditions dans lesquelles il a affaire à un professionnel (remorquage sans nécessité, tendance à comptabiliser à la hausse des heures effectuées, réalisation de réparations non nécessaires, etc...).

#### 4) SERVICES RENDUS AUX PARTICULIERS

C'est la sous-branche où les processus de formation des prix sont les plus hétérogènes, en raison de la disparité des services rendus comme de la forte proportion de non-salariés.

Une première catégorie de services comprend les services juridiques qui s'adressent aux particuliers comme aux entreprises. On a déjà mentionné l'importance de l'organisation professionnelle dans la formation des prix.

Une seconde catégorie comprend les services à « forte élasticité-revenu de la demande ». Ce sont les voyages, les réparations de toutes natures, le nettoyage de locaux, l'hygiène, les cafés-restaurants. Parfois groupés, les professionnels correspondants sont en forte concurrence mais la demande semble croître plus vite que l'offre ; celle-ci semble alors difficilement maintenir des prix stables soit par renchérissement du coût de la main-d'œuvre, soit par difficulté de trouver une main-d'œuvre qualifiée ou pour des travaux sans intérêt, soit par renchérissement du coût des matières premières (cf. grèves du café), soit tout simplement par exploitation de la rente de « rareté spontanée » des prestations effectuées.

Une troisième catégorie comprend les prestataires de services en « nouvelle concurrence » : essentiellement les spectacles. Ces derniers détiennent le record de la hausse des prix pour la période 1959-1971, et parmi eux, ceux du cinéma ont le plus augmenté.

(14) Cf. les analyses de Baran-Sweezy et de Kaldor, THE ECONOMIC ASPECTS OF ADVERTISING, RES, 1950.

(15) Cf. J.-P. Mockers, op. cit. ; Brunet-Jailly, « Essai sur l'économie générale de la santé », Ed. Cujas, 1971, et REVUE ECONOMIQUE, 1976.

(16) J.-P. Mockers, op. cit.

L'extension des salles d'exclusivité et des investissements coûteux a accru les coûts et pesé ainsi sur les prix, ce qui a diminué la fréquentation, d'où de nouvelles tensions sur les prix.

Enfin, une dernière catégorie comprend les services à « rareté organisée ». C'est le cas de la branche de l'hôtellerie qui, selon un rapport du CERC (17), a vu ses prix augmenter considérablement plus vite que l'indice général des prix dans le même temps que l'accroissement du parc hôtelier est resté très modéré. Entre 1956 et 1970, l'augmentation de ce parc a été de 12 % au total, alors que l'indice des prix en 1970 était de 268 pour une base 100 en 1956. C'est également le cas pour les coiffeurs, les auto-écoles (fortement organisées syndicalement), les agences de voyage.

Les mécanismes de formation des prix semblent ainsi au moins autant dépendants de la rareté du produit et de l'organisation des professions que de la croissance des coûts.

#### 4. EVOLUTION RECENTE ET PERSPECTIVES POUR LA BRANCHE « SERVICES »

Après avoir ainsi caractérisé l'évolution économique et les mécanismes de formation des prix pour la période de croissance soutenue 1959-1973, il importe de prolonger l'analyse par l'étude de l'évolution récente des effectifs, de la productivité et des prix pour la branche.

##### a) Evolution des effectifs

On s'appuiera sur les données de la nouvelle Comptabilité Nationale. La branche « autres services » n° 28 de l'ancienne nomenclature se retrouve dans les branches :

T 29 : Réparation, commerce de l'automobile T 33 : Services marchands aux entreprises  
T 30 : Hôtels, cafés, restaurants T 34 : Services marchands aux particuliers

Pour ces quatre branches, l'évolution globale des effectifs est indiquée dans le tableau 13.

Ainsi :

- les services sont restés plus créateurs d'emplois (en taux de croissance) que l'ensemble de l'économie de 1970 à 1974 ;
- le fléchissement de la croissance des effectifs dans les services est net depuis 1974 et plus rapide que pour l'ensemble de l'économie ;
- le mouvement de disparition des entrepreneurs individuels au profit des salariés continue jusqu'en 1976 de façon absolue.

La ralentissement de la croissance de la production s'est donc répercutée en 1974 et 1975 dans les services. Ce mouvement recouvre cependant des évolutions divergentes pour les différentes branches (tableau 14).

On peut ainsi constater :

- que les branches « réparation et commerce de l'automobile » et « hôtels-café-restaurants » connaissent jusqu'en 1974 une croissance des effectifs moins forte que pour les autres branches. Elles semblent affectées par la crise dès 1974, surtout la première. Mais la croissance des effectifs reprend pour ces deux branches en 1975 et surtout en 1976 ;
- que la branche « services aux entreprises » subit le contrecoup de la crise modérément en 1974, profondément en 1975 où les effectifs employés diminuent, mais connaît une reprise en 1975 ;
- que la branche « services aux particuliers » ne voit sa progression légèrement ralentie qu'en 1975.

##### b) Evolution de la productivité

Les évolutions sont très divergentes suivant les branches (tableau 15) :

\* Les services de « réparation et commerce de l'automobile » voient leur production suivre la tendance globale de l'industrie automobile (ralentissement des ventes notamment en 1974 et reprise en 1975). La productivité du travail croît jusqu'en 1973 avec le ralentissement de la croissance des effectifs, subit une baisse en 1974 mais reprend de nouveau fortement en 1975 grâce à une baisse importante des effectifs.

\* Les « hôtels, cafés, restaurants » connaissent une croissance modérée de leur production et de leur productivité. La croissance de celle-ci est plus forte en 1975 en liaison avec la contraction des effectifs.

(17) « L'hôtellerie française », DOCUMENTS DU CERC, n° 7 et 15/16.

**TABLEAU 13**  
Evolution des effectifs de la branche « Services », en milliers

	1970	1971		1972		1973		1974		1975		1976	
	Effectif	Effectif	Variation (%)										
SALARIES	2 303,5	2 410,4	+ 4,6	2 514,5	+ 4,3	2 632,2	+ 4,7	2 696,5	+ 2,4	2 641,3	— 2,0	2 845,0	+ 4,2
NON-SALARIES	800,7	797,3		793,1		791,2		790,5		787,7		783,4	
TOTAL 4 BRANCHES (T 29, T 30, T 33, T 34)	3 104,2	3 207,7	+ 3,3	3 307,6	+ 3,1	3 423,4	+ 3,5	3 487,0	+ 1,9	3 429,0	— 1,7	3 628,4	+ 3,1
ENSEMBLE DES BRANCHES	20 943,2	21 058,0	+ 0,5	21 210,1	+ 0,7	21 494,9	+ 1,3	21 655,4	+ 0,7	21 329,2	— 1,5	21 427,3	+ 0,1

**TABLEAU 14**

« Services »	Actifs	1970	1971		1972		1973		1974		1975		1976	
		Effectifs (milliers)	Effectifs (milliers)	Variation (%)										
T 29. Réparation et commerce de l'automobile	Salariés	299,7	314,2	+ 4,8	326,0	+ 3,8	336,1	+ 3,1	328,8	— 2,2	334,1	+ 1,6	348,3	+ 4,3
	Non-salariés	91,4	90,0		89,1		88,2		87,3		87,3		87,4	
	TOTAL	391,1	404,2	+ 3,4	415,1	+ 2,7	424,3	+ 2,2	416,1	— 1,9	421,4	+ 1,3	435,7	+ 3,4
T 30. Hôtels, cafés, restaurants	Salariés	385,9	392,7	+ 1,8	399,3	+ 1,7	412,0	+ 3,2	416,9	+ 1,2	421,2	+ 1,0	436,5	+ 3,6
	Non-salariés	254,6	243,7		230,4		224,2		220,4		220,4		220,6	
	TOTAL	640,5	636,4	— 0,6	629,7	— 1,1	636,2	+ 1,0	637,3	+ 0,2	641,6	+ 0,7	657,1	+ 2,4
T 33. Services marchands rendus principalement aux entreprises	Salariés	751,5	781,8	+ 4,0	825,8	+ 5,6	875,1	+ 6,0	896,1	+ 2,4	894,4	— 0,2	931,4	+ 4,1
	Non-salariés	178,1	182,5		188,3		191,7		194,5		194,5		191,5	
	TOTAL	929,6	964,3	+ 3,7	1 014,1	+ 5,2	1 066,8	+ 5,2	1 090,6	+ 2,2	1 088,9	— 0,2	1 122,9	+ 3,1
T 34. Services marchands rendus principalement aux particuliers	Salariés	866,4	921,7	+ 6,4	963,4	+ 4,5	1 009,0	+ 4,7	1 054,7	+ 4,5	1 080,0	+ 2,4	1 128,8	+ 4,5
	Non-salariés	276,9	281,1		285,3		287,1		288,3		288,3		283,9	
	TOTAL	1 143,0	1 202,8	+ 5,2	1 248,7	+ 3,8	1 296,1	+ 3,8	1 343,0	+ 3,6	1 368,3	+ 1,9	1 412,7	+ 3,2

TABLEAU 15

**Indices d'évolution de la production (P) en volume  
et de la productivité horaire apparente du travail ( $\pi$ ).**  
(Base 100 : l'année précédente)

« Services »	1971		1972		1973		1974		1975	
	P	$\pi$								
T 29	107,6	104,7	105,9	104,0	110,6	109,9	99,2	102,3	104,9	112,8
T 30	102,8	103,7	101,3	103,1	101,4	102,1	102,1	103,0	102,1	106,0
T 33	112,6	110,4	108,9	103,3	107,7	103,0	103,0	101,3	98,5	100,2
T 34	105,0	100,7	109,0	105,0	101,6	98,1	108,2	105,7	108,6	109,5

Source : Données provisoires fournies par l'INSEE.

\* Les « services rendus aux entreprises » connaissent un ralentissement continu de la croissance de leur production, en liaison avec un ralentissement de la croissance de la productivité très marqué dès 1971. Malgré la baisse des effectifs, la productivité continue à stagner en 1975 : très liées à la situation des entreprises, les prestations correspondantes sont sensibles au ralentissement général de la production (baisse des frais d'étude et de publicité, économies de toutes sortes).

\* Les « services aux particuliers », après un ralentissement très sensible de la croissance de la production et de la productivité en 1973, retrouvent une situation meilleure dès 1974 (malgré le maintien du taux de croissance des effectifs). La quasi-stagnation des effectifs se traduit en 1975 par des gains importants de productivité : moins sensibles que d'autres à la contraction des revenus, les dépenses pour ces prestations de services ne semblent guère avoir été réduites dans la conjoncture de crise.

### c) Evolution des prix

On peut l'étudier grâce aux variations annuelles des prix à la production (tableau 16).

TABLEAU 16

« Services »	1971	1972	1973	1974	1975	Moyenne 1970/1975
T 29. Réparation et commerce de l'automobile	7,5	5,6	5,4	16,7	14,0	10,3
T 30. Hôtels, cafés, restaurants	6,6	7,7	9,7	13,2	12,6	10,8
T 33. Services marchands rendus principalement aux entreprises	5,5	7,0	9,0	14,9	13,0	10,9
T 34. Services marchands rendus principalement aux particuliers	6,6	6,5	7,1	12,4	14,7	10,1
Ensemble de l'économie	5,3	5,5	8,5	17,8	10,4	10,5

Source : Rapport sur les Comptes de la Nation 1976.

On peut ainsi remarquer que, de 1971 à 1973, le prix des services est sensiblement plus élevé que l'indice général des prix. On note un ralentissement des prix du commerce et de la réparation automobile, une légère croissance des prix des services aux entreprises et aux particuliers, une croissance plus sensible des prix des hôtels, cafés, restaurants. Le mouvement de ralentissement de la croissance du prix des services, noté par A. Cotta pour la période 1968-1972, ne se poursuit pas après 1973. Les prix des services augmentent rapidement en 1974 et ils deviennent en 1975 moteurs de l'inflation ; leur augmentation en 1974 comme leur décélération en 1975 est moins forte que pour l'indice général des prix : les prix des services semblent ainsi plus rigides que l'indice d'ensemble.

L'évolution des différents prix reflète les modalités de l'encadrement des prix par des conventions entre l'administration et les professionnels.

On a ainsi :

— HOTELS ET CONSOMMATIONS HORS DOMICILE :

+ 13 % l'an, du printemps 1974 à l'été 1976, contre 9 % en 1972 et 1973 ;

— REPAS AU RESTAURANT :

+ 40,8 % de décembre 1973 à juillet 1976, alors que dans la même période les produits alimentaires n'ont augmenté que de 30,2 % ;

— COIFFEURS ET BLANCHISSAGE-NETTOYAGE :

+ 13 à 14 % l'an de la mi-1973 à juillet 1976 ;

— REPARATIONS DE VEHICULES :

+ 45 % de décembre 1973 à juillet 1976 ;

— SPECTACLES :

+ 40 % sur la même période ;

— SERVICES D'ENTRETIEN ET DE NETTOYAGE DU LOGEMENT :

+ 51,7 % dont 15 % les sept premiers mois de 1976.

La hausse des prix des services semble ainsi globalement se maintenir en ce qui concerne les services rendus aux particuliers, ce qui est à mettre en liaison avec la forte hausse de productivité enregistrée en 1975.

#### **d) Quelques conclusions quant aux perspectives de la branche**

Des évolutions évoquées, on peut déduire quatre remarques :

— Dans la branche « services », les mécanismes de formation des prix, contrairement à l'industrie, restent peu dépendants des évolutions des prix des facteurs de production. Divers phénomènes de rentes et de pressions organisées semblent induire une rigidité assez importante des hausses de prix.

— Le niveau de production, de productivité et la croissance des effectifs sont cependant dépendants de la conjoncture économique globale, en raison de la liaison importante de l'activité avec la croissance de la production industrielle (services rendus aux entreprises) ou la croissance des revenus disponibles (services rendus aux particuliers). On ne saurait donc attendre a priori d'expansion importante des services rendus aux entreprises sans reprise de la croissance industrielle ; par ailleurs, compte tenu de la rigidité du mode de consommation, on ne saurait attendre une croissance importante **spontanée** de la production de services rendus aux particuliers.

— Les gains de productivité dans la branche ne sont importants qu'en période de stagnation ou de récession des effectifs. Ils s'obtiennent par la disparition d'emplois marginaux plutôt que par rationalisation des tâches : les entrepreneurs disposant d'une capacité importante, quasi « autonome », de fixer les prix de leurs produits n'ont guère jusqu'à présent été incités à effectuer des investissements permettant d'améliorer la productivité ; de plus cela n'est pas toujours possible...

— La croissance de la production des services s'est plus effectuée par l'extension d'activités traditionnelles (autrefois internes aux entreprises, ou traditionnellement destinées aux particuliers) que par la création de nouveaux services. Seuls les phénomènes récents du crédit-bail et du travail temporaire ont connu à cet égard une croissance notable ; mais le premier est lié à l'investissement des entreprises et donc à la conjoncture globale ; pour le second, il semble difficile de parler de création nette d'emplois liée à son extension. Une nouvelle croissance de la production de la branche « services », si elle se produisait, pourrait plutôt être liée à l'apparition de nouveaux produits de façon à permettre de forts gains de productivité. Mais il faudrait pour cela que ces nouveaux produits fassent l'objet d'une demande sociale, ce qui nécessite un changement du mode de consommation, et qu'ils puissent faire l'objet d'une production de masse, ce qui suppose une organisation du travail (et des investissements en conséquence) qui reste à définir compte tenu de la « forme particulière de la fonction de production des services » (18).

(18) Selon l'expression d'A. Cotta. On vise ici en particulier la simultanéité de la production et de la consommation.

## B - COMMERCE

Le secteur « commerces » (1) dans les comptes nationaux recouvre l'ensemble des entreprises dont l'activité principale est « l'achat-revente de produits en l'état » (2) : service d'intermédiation entre agents, producteurs et/ou consommateurs.

Les formes que prend ce service sont variées : le commerce de détail en particulier voit coexister des formes commerciales émanant de différentes étapes de son histoire. Le commerce connaît en effet des transformations périodiques, l'apparition puis la diffusion de formes nouvelles, mutations relativement brutales suivant de longues phases de stabilité.

Dans l'histoire du grand commerce se succèdent :

- en 1852, les grands magasins (GM),
- en 1900, le développement des succursalistes,
- dans les années 30, les magasins à prix uniques : magasins populaires (MP) sous l'égide des grands magasins,
- après la seconde guerre mondiale, le libre-service (LS),
- 1963 : les hypermarchés utilisant les techniques de libre-service et de discount.

La période qui nous occupe (1960-1975) est donc marquée par une de ces mutations, en l'espèce l'introduction en 1963 en France des hypermarchés pratiquant les techniques de libre-service et de discount :

Les transformations notables survenues dans l'appareil commercial tiennent ainsi essentiellement au développement des hypermarchés et supermarchés à l'initiative des indépendants et succursalistes.

On assiste, par ailleurs, au développement très net du libre-service en général (3) de 1962 à 1970.

L'étude statistique de ces transformations présente un certain nombre de difficultés dues aux nomenclatures et aux changements dans l'utilisation des concepts sans qu'existe nécessairement un passage.

L'ancienne nomenclature distinguait dans cette branche :

- le commerce de gros (alimentaire et non-alimentaire) ;
- le commerce de détail subdivisé en :
  - \* concentré (grands magasins, magasins populaires, succursalistes alimentaires, coopératives et entreprises de vente par correspondance sur catalogue général — VPC —),
  - \* autres commerces (incluant les succursalistes et grandes surfaces non alimentaires) ;
- les divers (secteur 11).

Dans le système élargi de Comptabilité Nationale (SECN), le commerce est appréhendé par les branches :

- 25 - commerce de gros alimentaire,
- 26 - commerce de gros non alimentaire,
- 27 - commerce de détail alimentaire,
- 28 - commerce de détail non alimentaire.

Si on considère l'approche par le secteur, il y a chevauchement entre commerce concentré et autres commerces de détail via le succursalisme et les grandes surfaces ; quant à l'approche par branche, elle masque la diversité des formes (grand ou petit commerce...).

Le commerce suscite d'autres difficultés statistiques ; elles surgissent dès l'abord du chiffre d'affaires.

(1) C'est pour des raisons pratiques (données disponibles en plus grand nombre) que l'on aura souvent recours à des données par secteur.

(2) En fait, la frontière est souvent imprécise entre activités commerciales qui ressortent de la commercialisation-vente proprement dite et activités de services ; dans d'autres cas (boulangeries, garages), les commerces sont inclus par la Comptabilité nationale dans la production.

(3) On distingue dans les libre-services :

- mini libre-service : surface inférieure à 120 m<sup>2</sup> ;
- superettes : 120 < S < 400 m<sup>2</sup> ;
- supermarchés : 400 < S < 1 500 m<sup>2</sup> ;
- hypermarchés : surface supérieure à 1 500 m<sup>2</sup>.

TABLEAU 17

Evolution des chiffres d'affaires du commerce de détail de 1962 à 1974.  
(Indices d'évolution année précédente = 100)

Année	Total commerce de détail	Commerce concentré				Autres commerces					
		Total	Succursalistes aliment.	Coopératives	Gr. mag. et mag. pop. VPC	Total	Commerce des viandes	Détail spécialisé alim. (DSA)	Détail spécialisé non alim. (DSNA)	Pharmacies	Commerces non sédentaires
1963	113,1	114,4	112,8	110,9	117,1	112,7	113,1	108,1	115,8	112,7	110,5
1964	108,3	112,3	113,6	110,6	111,9	107,2	108,3	105,0	107,4	113,4	107,2
1965	105,0	108,3	107,4	107,5	109,3	104,2	105,2	105,1	102,2	112,2	104,7
1966	107,0	108,6	109,5	107,0	108,4	106,5	108,6	105,4	105,8	111,2	106,3
1967	106,4	107,9	107,7	106,4	106,0	106,4	103,4	106,2	115,8	115,8	103,1
1968	108,4	109,6	110,5	107,0	109,8	108,1	105,7	105,2	111,1	107,5	104,9
1969	112,6	115,0	115,1	112,7	115,6	111,9	106,8	110,7	113,7	118,1	108,5
1970	108,5	110,7	114,7	109,7	107,8	107,9	106,9	107,9	107,2	116,0	105,3
1971	110,9	110,3	113,5	109,7	107,6	111,1	107,5	111,5	112,4	111,2	109,0
1972	111,6	111,8	116,0	112,6	105,7	111,6	111,1	110,7	111,6	113,4	112,5
1973	112,4	112,1	116,0	114,6	107,3	112,5	113,0	110,4	113,5	112,6	110,7
1974	118,6	118,7	122,4	120,0	114,3	118,5	112,9	115,9	122,2	117,4	114,3

Source : Commission des comptes commerciaux de la Nation.

Son évaluation (4) provient de la confrontation des évaluations de la consommation des ménages avec les chiffres d'affaires, données fiscales des entreprises. Les divergences sont assez fortes selon les conventions retenues.

Sa ventilation selon les formes de commerce pose elle aussi problème ; on obtient une certaine précision pour seulement les grands magasins (GM) et les magasins populaires (MP), les sociétés à succursales et les coopératives de consommateurs.

Les statistiques seront par conséquent destinées à fournir un ordre de grandeur, indiqueront des tendances plutôt que des évaluations précises.

## 1. IMPORTANCE DU COMMERCE

Le commerce connaît une croissance annuelle moyenne de 5,35 % (en volume - prix 1959) entre 1952 et 1972.

Il représente 14,9 % de la valeur ajoutée en 1952, 14,3 % en 1972 (5).

Son importance est surtout remarquable par ses effectifs et leur croissance :

— 10 % de la population active en 1952, soit 1 657 000 emplois,

— 14,1 % de la population active en 1972, soit 2 425 000 emplois,

alors qu'entre 1952 et 1972, la population active totale augmente seulement de 676 000 emplois.

Le taux de croissance annuel à prix courants entre 1952 et 1972 est de 9,1 %, avec un taux plus élevé à partir de 1969 (de l'ordre de 11 %). Après 1972, on constate une stabilisation, voire une décélération de l'activité en volume du commerce de détail ; ce n'est que l'accélération des prix assez forte en 1974 qui permet un accroissement du chiffre d'affaires.

En 1975, on constate un recul de l'activité commerce de gros lié à la décroissance de la demande des producteurs.

## 2. EVOLUTION DES STRUCTURES

Si le secteur de la distribution reste néanmoins un des secteurs économiques où prédominent en nombre de petites et moyennes entreprises, ces quinze années sont marquées par un mouvement de concentration (aboutissant à la disparition d'entreprises marginales) et de salarisation croissantes.

La concentration particulièrement notable pour le commerce de gros et le commerce de détail alimentaire se ralentit après 1970 en raison du dynamisme du libre-service et on observe une pause dans la transformation des structures en 1975.

Globalement, on aboutit à une relative stabilité de l'appareil commercial recouvrant des mouvements variés (6).

### a) Concentration

\* Le mouvement est plus accentué pour le commerce de détail, particulièrement alimentaire (un tiers des établissements entre 1961 et 1973). Il se lit dans la diminution plus faible du nombre d'établissements que du nombre d'entreprises (— 1,2 % par an contre — 1,8 par an) (7).

Pour le commerce de détail concentré, on peut cependant noter :

— de 1962 à 1966, une progression légère du nombre d'établissements ;

— de 1966 à 1970, survient une diminution de 1,5 % par an, correspondant à la politique de rationalisation des succursalistes : le développement de grandes et moyennes surfaces en libre service ;

— la progression continue du nombre d'établissements par les grands magasins s'installant dans les centres commerciaux régionaux, par les magasins populaires développant

(4) Cf. LES COLLECTIONS DE L'INSEE, C 21.

(5) La valeur ajoutée du commerce représente environ 15 % de la PIB. On obtient des résultats divergents par rapport à la PIB selon le mode d'évaluation : à partir de la branche ou à partir du secteur. Ainsi, la valeur ajoutée de la branche représente environ 13 % du PIB ; et la part qu'elle occupe dans la population active passe de 11,1 % en 1970 à 11,5 % en 1975.

(6) Les résultats en solde amortissent les variations : ainsi de 1971 à 1975, au registre du commerce : 240 000 inscriptions, 250 000 radiations, donc, un renouvellement important des établissements.

(7) On constate aussi une croissance du nombre des sociétés au rythme de 3 % l'an tandis que le nombre d'entreprises individuelles diminue de 2 % l'an pour cause de « gestion » ou pour les avantages fiscaux que donne le statut de société ; ce plus rapidement dans le gros que dans le détail.

un réseau déjà dense et pour la vente par correspondance qui s'adjoint des unités de vente traditionnelles.

Avec cependant pour « contrepartie » une diminution des détaillants spécialisés alimentaires au rythme de — 4 % par an ; le sort des entrepreneurs individuels se dégrade notablement à partir de 1968.

**TABLEAU 18**  
**Evolution du nombre des établissements commerciaux de 1962 à 1970.**

Secteurs d'activité	1962	1970	Evolution 1962 = 100
Commerce de gros alimentaire	62 233	48 985	78,7
Commerce de gros non alimentaire	17 722	18 437	104,0
Commerce de gros inter-industriel	27 066	29 446	108,8
<b>Ensemble de commerce de gros</b>	<b>107 021</b>	<b>96 868</b>	<b>90,5</b>
Succursalistes alimentaires	25 509	23 827	93,4
Coopératives de consommation et d'entreprises	10 839	10 380	95,8
Grands magasins, magasins populaires et vente par correspondance	846	1 418	167,6
<b>Ensemble du commerce concentré</b>	<b>37 194</b>	<b>35 625</b>	<b>95,8</b>
Commerces des viandes	67 798	63 675	93,9
Commerces de détail spécialisés alimentaires	129 186	93 311	72,2
Commerces de détail spécialisés non alimentaires	196 276	201 972	102,9
Pharmacies	14 689	16 731	113,9
Commerces non sédentaires	83 138	66 476	80,0
<b>Ensemble du commerce « indépendant »</b>	<b>491 087</b>	<b>442 165</b>	<b>90,0</b>
<b>Ensemble du commerce de détail</b>	<b>528 281</b>	<b>477 790</b>	<b>90,4</b>
<b>Ensemble du commerce</b>	<b>635 302</b>	<b>574 658</b>	<b>90,5</b>

Source : Commission des Comptes commerciaux de la Nation.

**TABLEAU 19**  
**Evolution du nombre des établissements commerciaux de 1971 à 1974.**

	1971	1972	1973	1974
Grossistes	358	1 802	946	1 368
Détaillants	— 4 498	321	— 5 050	— 7 126
Succursalistes	2 723	2 572	2 127	2 917
Import-export	678	558	517	433
Intermédiaires	— 131	72	432	461
<b>TOTAL</b>	<b>— 870</b>	<b>5 325</b>	<b>— 1 028</b>	<b>— 1 947</b>

Source : Commission des Comptes commerciaux de la Nation.

\* Le commerce de gros, lui, enregistre une diminution rapide de ses établissements due à la chute du gros alimentaire (— 2,9 % par an).

En 1973 et 1974, la contraction de l'appareil commercial atteint surtout les entreprises personnelles de petite taille, mais le nombre d'établissements décroît plus à cause de la cessation de création (ralentissement des ouvertures de supermarchés) qu'à cause de fermetures (qui concernent les magasins d'avant 1969).

En 1975, le solde est positif grâce à un regain de créations supérieures en nombre aux fermetures.

Cette évolution dans les structures va de pair avec une modification dans les facteurs de production.

## b) L'emploi

Le secteur emploie une part croissante de la population active totale : 10 % en 1962, 12 % en 1972, 15 % en 1975 avec cependant une croissance moindre des effectifs à partir de 1968. Le taux de croissance annuel moyen s'élève de 1962 à 1974 à + 2 % l'an et de 1968 à 1974, à + 1,9 % l'an.

Globalement, entre 1962 et 1974, le commerce contribue pour 19 % à la création d'emplois ; les sections les plus dynamiques à cet égard sont le commerce de gros non alimentaire et le commerce concentré de détail : la première connaît de 1962 à 1974 une croissance annuelle moyenne de ses effectifs de 3,1 % ; quant à la seconde, de 1970 à 1974, pendant ces quatre années, les libres-services fournissent 49,1 % des gains en effectifs, les hypermarchés étant encore fortement créateurs d'emplois.

Cette tendance de longue période (30 ans) est interrompue par le fléchissement de l'emploi en 1975 (8), mais en 1976, il croît de nouveau.

Les caractéristiques de l'emploi évoluent dans le même temps.

\* STATUT PROFESSIONNEL

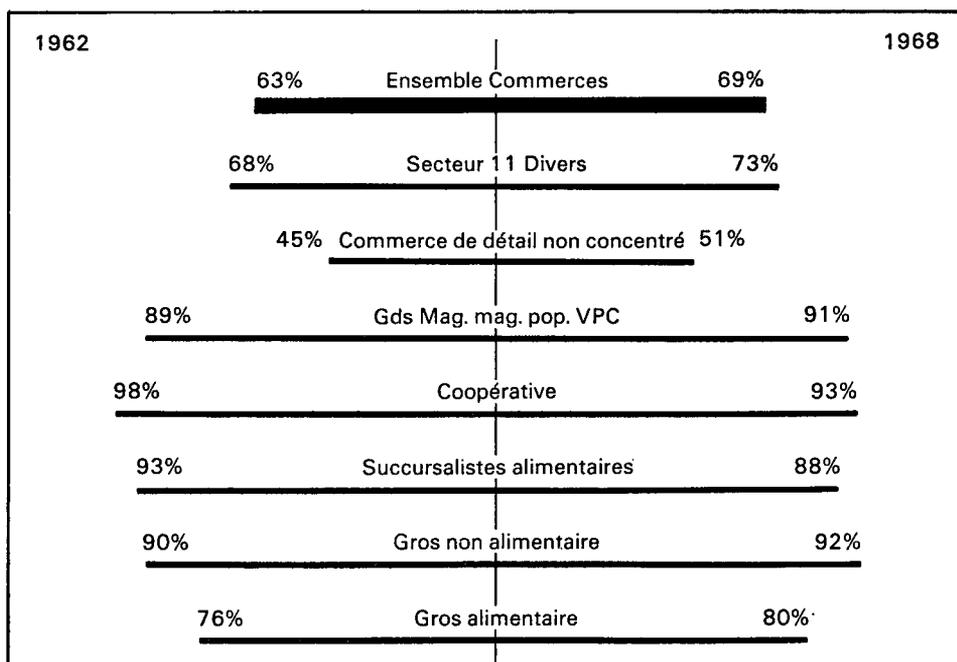
Le large mouvement de salarisation résulte à la fois de changements structurels récents (l'embauche des magasins type libre-service, grandes surfaces) et dans une moindre mesure de la modification du statut des aides familiaux pour des raisons sociales et fiscales.

La régression des effectifs non salariés surtout dans le commerce de détail non concentré (cf. la disparition des entreprises individuelles), accélérée après 1968, résulte essentiellement de celle des aides familiaux (de 1962 à 1968, — 0,9 % par an ; de 1968 à 1974, — 1,7 % par an).

Par contre, les effectifs salariés progressent de 3,4 % par an de 1962 à 1974 (de 1962 à 1968 : 3,7 % par an, de 1968 à 1974 : 3 % par an).

Il en résulte un statut de salariés pour près des trois-quarts de la population active commerciale, le commerce de gros non-alimentaire et le commerce concentré connaissant des taux de salarisation dépassant 90 % (9).

GRAPHIQUE A, 2  
**Taux de salarisation**



Source : CEREO

(8) La sensibilité à la conjoncture s'exerce sur les salariés essentiellement.

(9) Ce sont évidemment les grands établissements du commerce concentré qui ont les taux de salarisation les plus forts.

TABLEAU 20

Branches	Statuts	1970		1971		1972		1973		1974		1975	
		Effectif (milliers)	Effectif (milliers)	Variation (%)									
T 25. Commerce de gros alimentaire	Salariés	238,5	241,3	+ 1,2	242,6	+ 0,5	250,6	+ 3,3	255,5	+ 2,0	251,2	- 1,7	
	Non-salariés	52,0	49,9		49,4		49,9		49,4		48,3		
	TOTAL	290,5	291,2	+ 0,2	292,0	+ 0,3	300,5	+ 2,9	304,9	+ 1,5	300,0	- 1,6	
T 26. Commerce de gros non alimentaire	Salariés	542,3	559,7	+ 3,2	579,5	+ 3,5	610,7	+ 5,4	634,0	+ 3,8	626,7	- 1,2	
	Non-salariés	51,2	51,6		50,0		46,5		45,1		43,9		
	TOTAL	593,5	611,3	+ 3,0	629,5	+ 3,0	657,2	+ 4,4	679,1	+ 3,3	670,6	- 1,3	
T 27. Commerce de détail alimentaire	Salariés	278,4	281,8	+ 1,2	288,5	+ 2,4	296,9	+ 2,9	311,6	+ 5,0	309,3	- 0,7	
	Non-salariés	267,9	255,7		244,5		236,5		231,2		228,9		
	TOTAL	546,3	537,5	- 1,6	533,0	- 0,8	533,4	+ 0,1	542,8	+ 1,8	538,2	- 0,8	
T 28. Commerce de détail non alimentaire	Salariés	583,8	597,8	+ 2,4	615,7	+ 3,0	634,7	+ 3,1	658,6	+ 3,8	657,5	- 0,2	
	Non-salariés	319,4	319,7		320,6		320,3		320,4		318,6		
	TOTAL	903,2	917,5	+ 1,6	936,3	+ 2,0	955,0	+ 2,0	979,0	+ 2,5	976,1	- 0,3	

Source : Comptes de la Nation 1975.



\* Le taux d'investissement commercial est remarquablement stable de 1966 à 1972.

Le ratio « investissement/chiffre d'affaires » est pour le commerce de gros de 1,9 % (constructions, terrains) et pour le commerce de détail de 2,8 % (achats de fonds de commerce, et matériel de location).

On constate une modification de la structure des investissements (tableau 22) qui montre l'effort de développement et de modernisation stimulé par la TVA déductible généralisée à partir de 1968.

La tendance se poursuit en 1973, fléchit en 1974, la crise se manifeste en 1975, mais l'investissement reprend en 1976.

TABLEAU 22  
Structure des investissements du commerce en 1966 et 1972.

	Années	Fonds de commerce	Terrains et bâtiments existants	Constructions et aménagement	Machines et Matériel	Véhicules	Total investissement
Commerce concentré	1966	2,2	10,6	57,2	23,7	6,3	100,0
	1972	3,9	12,1	49,2	28,9	5,9	100,0
Ensemble du commerce de détail	1966	6,9	9,2	50,3	18,5	15,1	100,0
	1972	10,4	10,3	47,1	21,5	10,7	100,0
Commerce de gros alimentaire	1966	2,4	7,9	28,2	25,9	35,6	100,0
	1972	2,8	11,2	28,6	28,2	29,2	100,0
Ensemble du commerce de gros	1966	3,3	10,6	29,6	28,2	28,3	100,0
	1972	2,8	11,9	34,8	27,4	23,1	100,0

Publié dans le rapport de la commission Commerce, Services et Artisanat pour la préparation du VII<sup>e</sup> Plan.

\* Quant au financement de l'investissement, les capitaux propres représentent une part décroissante des ressources : de 43 % à 35 % entre 1955 et 1970 ; sur toute cette période, les ressources longues constituent une part croissante des capitaux empruntés.

Les tendances dégagées semblent être jusqu'en 1970

- de faire financer une part croissante de l'actif immobilisé par des fonds empruntés à long terme et moyen terme,
- d'assurer le financement de l'actif circulant par des crédits à court terme,
- une réduction sensible de l'autofinancement.

Plus récemment, on remarque le remplacement de plus en plus fréquent des crédits classiques par le recours au crédit-bail (12) (malgré son indexation en France) ou la location simple pour le commerce de détail, tandis que le commerce de gros a de plus en plus recours à des entreprises de transports spécialisées.

Il résulte de ces caractéristiques structurelles les résultats suivants concernant les productivités, aux aléas statistiques près (13) :

a - la productivité apparente du travail dans les commerces (Q/L) ainsi que la valeur

(12) Le crédit-bail représentait 38,4 % des concours financiers accordés au commerce en 1974. Ses avantages : pour le postulant l'accès aisé, les avantages fiscaux (amortissements plus favorables). Ses inconvénients : des annuités fortes à cause de l'indexation des loyers qui constitue une garantie pour le bailleur.  
(13) On se souviendra que la FBCF du commerce provenant des comptes nationaux n'est pas utilisée par la commission du VII<sup>e</sup> Plan, car elle repose sur des statistiques fragiles et selon la définition comptabilité nationale, exclut les achats de terrains, fonds de commerce et droits au bail.

**TABEAU 23**  
**Evolution du taux des Immobilisations brut du commerce de 1966 à 1972 \*.**

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Commerce concentré A	3,2	3,2	2,7	3,0	2,9	2,6	3,6
Commerce concentré B		3,2		3,0		2,6	
Commerce de détail A	2,4	2,5	2,5	2,6	2,4	2,3	2,2
alimentaire spécialisé B		2,7		2,5		2,2	
Commerce de détail A non alimentaire B	3,1	2,9	2,6	2,9	2,8	3,0	3,0
<b>Ensemble de commerce A de détail B</b>	<b>3,0</b>	<b>2,9</b>	<b>2,6</b>	<b>2,8</b>	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>	<b>3,0</b>
Commerce de gros A	1,6	1,4	1,5	1,5	1,7	1,8	1,5
alimentaire B		1,4		1,5		1,8	
Commerce de gros A non alimentaire B	1,8	1,9	2,1	2,1	2,6	2,0	2,1
<b>Ensemble du commerce A de gros B</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>	<b>2,2</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>

\* Immobilisations acquises ou créées au cours de l'exercice (hors taxes) sur chiffre d'affaires (taxes comprises).  
A. Pour les entreprises soumises au régime fiscal du bénéfice réel. — B. Pour l'ensemble des entreprises.  
Source : BIC. Publié dans le rapport de la commission Commerce, Services et Artisanat pour la préparation du VII<sup>e</sup> Plan.

ajoutée par tête sont largement inférieures à la moyenne, et connaissent une faible croissance annuelle.

b - la productivité apparente du capital est décroissante ; à partir d'un niveau relativement faible, le capital par tête connaît une faible croissance.

Pourtant, on peut observer à partir de 1964, une tendance lourde à un investissement de plus en plus relativement important (K/Q augmente) ; la part des commerces dans les investissements passe de 7,4 % en 1962 à 9,6 % en 1971.

Le taux de substitution du capital au travail semble supérieur à celui observé pour l'ensemble des branches entre 1960 et 1970 (14) ; le commerce semblerait ne pas devoir échapper à la croissance générale de l'intensité capitaliste de la production française.

Ces tendances générales concernent à des degrés différents les diverses sous-branches, c'est pourquoi il est nécessaire, afin de dégager les perspectives du commerce pour les années prochaines, d'aborder leur étude plus précisément.

### 3. ETUDE SECTORIELLE

#### a) Le commerce de gros et ses perspectives

Le commerce de gros remplit une fonction d'intermédiaire, d'ajustement des quantités dans le temps ; il intervient aussi bien selon des filières courtes (vers le commerce de détail) que selon des filières longues, quel que soit le destinataire, quel que soit le type de produit.

L'appel aux grossistes a lieu pour une décharge de la fonction de stockage, des coûts de distribution dans le cas d'une clientèle éclatée (entreprises de bâtiment, denrées alimentaires, boissons), les circuits les plus courts n'étant pas nécessairement les plus économiques.

Le grossiste accroît la liquidité des actifs circulants du secteur industriel, finance le cycle de commercialisation en allégeant les besoins de fonds de roulement de ses clients (15) ; de plus, en cas de rotation rapide des stocks, le crédit « fournisseurs » permet de dégager des fonds disponibles.

C'est pourquoi, l'activité négoce de gros a connu une bonne croissance surtout concernant le **gros Inter-Industriel** qui est l'activité la plus concentrée : 24 500 entreprises sur les 84 300 du total.

(14) Cf. LES COLLECTIONS DE L'INSEE, E 31-32, Tome II, E 27.

(15) Lors de la récession, les grossistes ont servi « d'amortisseurs » avec un besoin en fonds de roulement accru (l'ajustement a été réalisé grâce à des ressources externes courtes).

En ce qui concerne les fournisseurs de détaillants alimentaires ou non alimentaires — environ 1 grossiste pour 10 détaillants —, 30 % des établissements n'ont pas de salariés et leur nombre peut être appelé à décroître, la concentration tend à s'accroître en fonction de la concentration du commerce de détail et la mise en œuvre des formules "cash and carry" (libre-service du commerce de gros).

On constate par ailleurs une déflation du nombre des entreprises d'alimentation générale en gros (le gros n'a pas pris sur le grand commerce concentré, bute sur des entreprises intégrées), ainsi qu'une croissance du nombre des commerces de gros de machines et de matériel d'équipement.

La concurrence est faible, avec un quasi statu quo depuis 1969 pour ses parts de marché.

La croissance des effectifs devrait se ralentir sensiblement, passant de 3,1 % par an sur 1962-1974 à moins de 1 % selon les prévisions du VII<sup>e</sup> Plan.

#### **b) Le commerce de détail et ses perspectives**

En 1968, le commerce de détail emploie 61 % des effectifs du commerce.

Le petit et moyen commerce est toujours le canal prépondérant du commerce de détail mais voit sa part décroître sur l'ensemble de la période (16). Le grand commerce progresse plus rapidement grâce principalement aux grandes surfaces.

Cependant, on constate une pause dans l'évolution du partage en 1975, les petites entreprises semblant avoir mieux traversé la crise ; la stabilisation se confirme en 1976 : le grand commerce marque le pas essentiellement à cause des difficultés des grands magasins.

La « santé » des différentes formes de commerce est un reflet assez juste des forces politiques mises en jeu, des pressions exercées.

Ainsi en 1969, les commissions d'urbanisme ont un rôle consultatif pour les établissements de 3 000 m<sup>2</sup> et plus. En septembre 1971, par la loi ROYER, elles acquièrent un rôle décisionnel pour tous les projets de plus de 1 500 m<sup>2</sup> dans les villes de plus de 40 000 habitants.

Les parts de marché détenues par les différentes formes de commerce correspondent donc non seulement à la concentration de l'appareil commercial, à son adaptation à certains changements de la demande, mais aussi aux contraintes locales et nationales.

Le trait majeur de l'évolution du commerce de détail est la généralisation du libre-service sous toutes ses formes (superettes, supermarchés, hypermarchés) au détriment des petits détaillants (17).

Elle est pour partie le fait des succursalistes, le plus souvent d'indépendants (18) dans le cadre de l'association.

\* *Le succursalisme* comprend des groupes leaders dont les orientations déterminent largement l'évolution de l'ensemble ; il est modernisé (fermetures des petites unités non rentables à partir de 1968) et concentré. La conjugaison du dynamisme et de la concentration a constitué un atout pour l'ouverture de grandes surfaces (hypermarchés) à la fin des années soixante. Le réseau de petites et moyennes surfaces reste cependant fortement dense car adapté à un type de consommation et d'urbanisation ; les petites succursales réalisent encore 30 % du chiffre d'affaires en 1975.

\* *Les grands magasins et magasins populaires* connaissent des difficultés à rentabiliser leurs activités à cause des charges salariales rigides et des charges fixes lourdes (montant des investissements engagés, particulièrement dans les succursales des centres régionaux périphériques, ce à base d'endettement).

Ils doivent faire face à la concurrence (pour les BTGM) (19) des hypermarchés, des

(16) Parts de marché (tableau 24) depuis 1969 environ : 23 % commerce concentré (20 % en 1962), 77 % autres commerces, et stabilisation du partage : 30 % grand commerce en 1975, 70 % petit et moyen commerce. Le grand commerce est formé par le grand commerce concentré et les magasins de grandes surfaces du commerce indépendant, caractérisé par l'importance des centres de décision. Le petit et moyen commerce regroupe un grand nombre de centres de décision de faible importance et autonomes (qui recourent de plus en plus à l'association volontaire). Il inclut encore les succursalistes et GS non alimentaires ; la présence de ces dernières aide vraisemblablement par leur croissance à la stabilisation du partage.

(17) Au 1<sup>er</sup> janvier 1961, on comptait 1 694 libres-services, au 1<sup>er</sup> janvier 1976, on en compte 25 234.

(18) Le secteur « indépendant » selon l'IFLS regroupe tous les points de vente ne dépendant ni du succursalisme, ni des coopératives de consommation, ni des grands magasins et magasins populaires ou des entreprises de vente par correspondance.

(19) BTGM : biens type grands magasins.

**TABLEAU 24**  
**Evolution des parts de marché**  
**par grandes formes du commerce de détail de 1968 à 1974, en %.**

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Commerce concentré traditionnel	19,1	19,2	18,1	16,6	15,3	14,4	14,4
Grandes surfaces du commerce concentré	3,3	3,7	5,2	6,6	7,9	8,8	8,8
<b>Ensemble du commerce concentré</b>	<b>22,4</b>	<b>22,9</b>	<b>23,3</b>	<b>23,2</b>	<b>23,2</b>	<b>23,2</b>	<b>23,2</b>
Grandes surfaces « indépendantes »	2,2	2,4	3,4	4,3	4,8	5,6	6,4
Grandes surfaces « mixtes »	—	—	—	—	0,6	1,2	1,4
<b>Ensemble des grandes surfaces</b>	<b>5,5</b>	<b>6,1</b>	<b>8,6</b>	<b>10,9</b>	<b>13,2</b>	<b>15,6</b>	<b>16,6</b>
« Grand commerce » (Commerce concentré plus grandes surfaces indépendantes et mixtes)	24,6	25,3	26,7	27,5	28,6	30,0	31,0
« Petit et moyen commerce » (Commerce indépendant traditionnel y compris les grands établissements spécialisés)	75,4	74,7	73,3	72,5	71,4	70,0	69,0
<b>Ensemble du commerce de détail</b>	<b>100,0</b>						

Source : Commission des Comptes commerciaux de la Nation.

grandes surfaces périphériques et chaînes spécialisées et subir l'aspect plus contraignant, pour cette forme de commerce, de la réglementation des marges en vigueur. Au total, leur part de marché décline : fin d'un monopole au profit des hypermarchés (20).

Les grands magasins sont à la recherche d'une nouvelle voie de développement devant la régression de leur marge brute par la mise en œuvre de politiques commerciales variées (renouvellement d'assortiments, augmentation des produits sous marque propre, remodelage des magasins, développement du crédit) et de diversification.

\* Quant à la vente par correspondance, les prévisions sont favorables à son développement ; lié à celui du téléphone et au mode de consommation : l'achat sur catalogue. Moyen d'adaptation significatif : l'ouverture de magasins complémentaires de type traditionnel.

\* Les magasins spécialisés possèdent l'atout du sérieux mais aussi la fragilité liée à la spécialisation. Ils constituent une concurrence pour les grands magasins et hypermarchés traditionnels par l'ouverture depuis 1970 environ de grandes surfaces spécialisées ou multispecialisées.

\* Les coopératives de consommateurs, le commerce associé et les détaillants représentent une part très importante de la distribution de détail bien qu'en régression assez spectaculaire pour les formes traditionnelles de vente.

Les indépendants ici regroupés (coopératives de consommateurs exclus) sont en effet aussi les principaux créateurs des grandes surfaces en discount (hyper et supermarchés) qui apparaissent en France en 1963 et prennent leur essor — pour les hypers surtout — à la fin des années soixante (21).

\* Les hypermarchés et supermarchés, d'abord alimentaires, représentent près de 32 % du total des dépenses commercialisées des Français en alimentation, 17,5 % tous produits, plus de 160 000 emplois, dont 15 000 créés en 1976 (22), plus de 10 % des salariés du commerce de détail.

Le ralentissement du développement des hypermarchés constaté depuis 1973 et prévu par le VII<sup>e</sup> Plan, a été stoppé en 1976 pour faire place à une faible progression : 34 créations en 1976, 15 en 1975, 34 en 1974, 63 en 1972, la meilleure année (23).

(20) Même phénomène aux Etats-Unis en 1929 où la part de marché passe de 60 % à 6 %, pourcentage maintenant stabilisé.

(21) Grandes surfaces en discount : magasins en libre-service pratiquant un abaissement de la marge commerciale, grâce à une rotation plus rapide des stocks ; le rendement des capitaux serait au moins supérieur à celui obtenu par des politiques traditionnelles et gain sur la masse.

(22) Création d'emplois par les hypers et supermarchés : 1970 : 17 032 - 1971 : 13 307 - 1972 : 20 344 - 1973 : 14 743 - 1974 : 12 230 - 1975 : 9 569 - 1976 : 14 748.

(23) Avant la loi d'orientation du commerce et de l'artisanat du 27/12/1973.

**TABLEAU 25**  
**Parc des supermarchés par catégorie d'exploitants.**

Années (31.12)	Indépendants	Succursalistes	Coopératives de consommation *	Grands magasins Magasins populaires	Total	Surface de vente (en 1 000 m2)
1968	345	365	46	289	1 045	690
1969	596	444	89	324	1 453	974
1970	804	504	136	363	1 807	1 262
1971	942	556	174	388	2 060	1 464
1972	1 039	679	216	400	2 334	1 729
1973	1 144	735	246	449	2 574	1 940
1974	1 224	754	272	469	2 719	2 072
1975	1 307	804	277	454	2 842	2 132

\* La série fournie par la fédération nationale des coopératives de consommation (FNCC) est la suivante : jusqu'à 1969 inclus = 90 ; 1970 = 119 ; 1971 = 164 ; 1972 = 204 ; 1973 = 242 ; 1974 = 163.

Source : Annales successifs de l'IFLS.

**TABLEAU 26**  
**Parc des hypermarchés par catégories d'exploitants.**

Années (31.12)	Indépendants	Succursalistes	Coopératives de consommation	Grands magasins Magasins populaires	Mixtes	Total	Surface de vente (en 1 000 m2)
jusqu'à							
1967	5	2	—	4	1	12	50
1968	8	9	—	5	4	26	114
1969	27	30	1	9	6	73 *	401
1970	36	53	5	14	5	113	663
1971	48	62	9	18	6	143	817
1972	68	85	13	26	12	204	1 242
1973	86	96	18	17	40	257	1 507
1974	97	106	22	20	44	289	1 690
1975	105	106	23	18	46	298	1 724

\* Dont 3 fermeront leur porte, soit 1 en 1969 et 2 en 1970.

Source : Annales successifs de l'IFLS.

Les hypermarchés deviennent moins grands (24) et le nombre d'emplois créés à l'unité tend à diminuer, 156 en moyenne pour 203 en moyenne dans ceux qui fonctionnent.

Les supermarchés continuent leur expansion à un rythme accéléré en 1976 ; leur surface de vente moyenne tend à augmenter et l'ouverture d'une unité correspond à la création d'une trentaine d'emplois en moyenne.

Les atouts de cette forme de commercialisation se situent dans :

- la politique de marges et prix réduits,
- les horaires d'ouverture prolongés,
- le poids que confère devant les fournisseurs — quand fournisseurs il y a — la masse des achats groupés.

Les facteurs de ralentissement à l'expansion tiennent à :

- la cherté des terrains,
- la raréfaction de sites favorables pour les très grandes surfaces de 15 000 à 20 000 m<sup>2</sup> (par ailleurs, plus vulnérables) en sus du rôle des commissions départementales d'urbanisme commercial,
- la lourdeur des investissements — accrue en raison de conditions de sécurité et de l'environnement à respecter — et des frais généraux.

### **c) Conclusions et perspectives**

La branche « commerce » a connu des changements considérables sur les quinze dernières années, qui ont amené une modification des circuits de distribution.

Les grandes entreprises commerciales se transforment profondément après une période de stabilité dans les formes principales et leur organisation interne.

Les grands groupes commerciaux en nombre limité concentrant une part croissante du chiffre d'affaires, tendent de plus en plus à utiliser les mêmes formules commerciales, à devenir des ensembles à activités multiples.

Dans certains cas, on voit apparaître des conglomérats commerciaux : la « conglo-distribution » (déjà en œuvre aux Etats-Unis) — sociétés ou groupements polyvalents d'entreprises à caractère commercial et financier (Printemps, Nouvelles Galeries), fortement structurées, souvent implantées à l'étranger et aux activités diversifiées.

Leur politique est dirigée selon deux orientations principales :

\* *résoudre les problèmes financiers* : diminuer les frais de toutes sortes par l'application des progrès en matière d'informatique et de logistique. L'amélioration de la gestion résultante devrait compenser au moins partiellement la tendance à la diminution des marges.

En 1976, on assiste à une réduction lente du taux d'accroissement des marges poursuivant une tendance récente, une stagnation de la productivité, qui confirment les prévisions à moyen terme d'accroissement des charges (sociales, fiscales ; coûts fonciers ; revalorisation des bas salaires) et d'atténuation des gains de productivité encore possibles.

\* *élargir le champ d'activité* tant du point de vue du produit que de l'espace ou de l'intégration des activités (de gros et de détail).

Les éléments à prendre en compte pour évaluer les perspectives de développement concernent :

- le type de consommation,
- le mode de consommer,
- les caractéristiques de l'urbanisation et les pesanteurs du type corporatisme.

Si la France dispose d'une densité commerciale moyenne en Europe, le volume du commerce de détail croît moins vite que le volume total des dépenses des ménages (25), de plus la consommation se porte de plus en plus sur le non-alimentaire (26) : les études sur la consommation en 1985 prévoient un accroissement des dépenses d'équipement et

(24) Il semblerait que dépassé un certain seuil, le CA/m<sup>2</sup> décroît.

(25) Les consommations de services, santé, loisirs augmentent plus rapidement. Les prévisions du VII<sup>e</sup> Plan entérinent cette constatation : les créations d'emplois dans le commerce de détail devraient s'effectuer à un rythme sensiblement ralenti (0,7 à 1 % par an de 1974 à 1980 alors que le taux de croissance des effectifs était de 1,4 % par an entre 1962 et 1974).

(26) En quinze ans, l'alimentaire enregistre une perte de 60 000 établissements alors que le non-alimentaire enregistre une augmentation de 35 000 établissements.

d'entretien de la maison et divers, tel qu'elles égaleraient le montant des dépenses alimentaires. On assiste déjà au développement des grandes surfaces non alimentaires et au redéploiement du front de vente des groupes les plus puissants de l'alimentaire. Le grand commerce a sa place dès lors que l'industrialisation est achevée dans le secteur dont il distribue des produits.

On peut déceler une relative rigidité imposée aux formes de commerce — partiellement, par le consommateur, mais aussi par le tissu urbain — dont découle la faveur pour le magasin de proximité (donc à faible distance dans l'espace), mais aussi pour une forme de vente plus « relationnelle ».

Les centres commerciaux sont une forme de réponse dans ce sens par la juxtaposition de différentes formes de commerce et de maintien de petites unités en leur sein ; leur impact paraît encore faible par rapport aux hypermarchés, mais n'est sans doute estimable qu'à long terme.

Finalement, l'alimentaire est appelé à connaître une croissance faible de ses effectifs compte tenu de la rationalisation déjà existante et des perspectives en baisse de la consommation ; en ce qui concerne le non-alimentaire, les perspectives d'emplois résultent du double mouvement de croissance de la consommation potentielle autorisant l'ouverture de grandes surfaces spécialisées (HIFI...), mais probablement de la disparition de petits détaillants spécialisés qui en découlerait.

#### 4. DISTRIBUTION ET INFLATION

Dans le cas du commerce, on bute rapidement sur les limites d'une analyse des conditions physiques de la production pour retracer l'évolution des prix de la branche ; ainsi, la baisse d'efficacité technique n'empêche pas un rendement économique élevé sans que l'on note une hausse des prix supérieure à celle constatée dans l'ensemble de l'économie : entre 1952 et 1972, la croissance annuelle moyenne des prix de la branche « commerces » est de 3,6 % alors que pour l'ensemble de l'économie elle est de 4,2 %.

Une analyse des coûts unitaires comme celle effectuée dans la « Fresque » visant à retracer les effets conjugués des variations de productivité et des prix met en évidence :  
— le gonflement de la part du coût salarial dans la valeur ajoutée et la décroissance de la part du RBE (27),  
— une évolution incertaine des charges fiscales nettes de subventions,  
— le triplement des frais financiers en dix ans,  
— la croissance du RBE par unité produite ainsi que des charges diverses par unité produite.

Elle fournit un reflet partiel des variations de prix car sont mêlés les effets dûs aux changements de structures et ceux afférents réellement au poids des facteurs.

Ainsi, la décroissance du RBE dans la valeur ajoutée signale éventuellement une baisse du taux de marge, ici, il est provoqué par la disparition d'entrepreneurs individuels. Ce résultat est lisible dans la confrontation entre les ratios « excédent brut d'exploitation/valeur ajoutée » et « rémunération brute du capital/valeur ajoutée ».

Le premier inclut la totalité du RBE ; le second, seulement pour les entrepreneurs individuels, leur rétribution estimée par leur FBCF. C'est le second ratio qui montre une croissance de la rémunération brute du capital (28).

Cette analyse laisse échapper dans des zones d'ombre des facteurs essentiels pour rendre compte de la formation des prix du commerce : les conditions de la concurrence entre distributeurs, entre distributeurs et producteurs, les rapports complexes existant entre clients et fournisseurs (orientation vers des produits chers, éventuellement jeu des facteurs d'ordre symbolique, ou bien consumérisme).

Ces facteurs « concurrentiels » ne sont pas, par définition, immuables, mais résultent de la juxtaposition de formes commerciales régies par des règles différentes et tiennent compte de l'évolution du comportement du consommateur potentiel — tout en le conditionnant — dans l'acte même de consommer (29).

(27) Le RBE inclut la rémunération du capital investi dans l'entreprise, l'autofinancement des investissements (dans le cas des sociétés) et la rémunération des chefs d'entreprises individuelles et d'aides familiaux éventuellement.

(28) Pour plus de détails concernant ces ratios et leur pertinence, cf. J. Maisresse, LES COLLECTIONS DE L'INSEE, C 18-19 - « L'évaluation du capital fixe productif », 1972.

(29) Facteurs brouillés de surcroît par l'attention éventuellement portée par les pouvoirs publics sur la force politique représentée et l'attention qu'il convient de lui accorder.

**TABLEAU 27**  
**Principaux éléments des comptes de production et d'exploitation du commerce.**

ENSEMBLE DU COMMERCE :	Millions de francs courants					Milliards de francs courants	
	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Chiffres d'affaires	359 991 (—)	409 085 (113,6)	449 553 (109,9)	501 305 (111,5)	566 225 (113,0)	651,7 (115,1)	769,4 (118,1)
Marge apparente	98 454 (—)	113 644 (115,4)	124 382 (109,5)	138 913 (111,7)	156 930 (113,0)	180,6 (115,1)	214,5 (118,8)
Valeur ajoutée	78 761 (—)	91 754 (116,5)	100 398 (109,4)	111 866 (111,4)	126 824 (113,4)	146,6 (115,6)	174,3 (118,9)
Frais de personnel	25 544 (—)	29 571 (115,8)	33 497 (113,3)	37 824 (112,9)	43 742 (115,7)	51,0 (116,6)	62,1 (121,8)
Charges fiscales	16 625 (—)	19 911 (119,8)	20 783 (104,4)	23 266 (112,0)	25 964 (111,6)	29,6 (114,0)	34,8 (117,6)
Résultat brut d'exploitation	34 848 (—)	39 548 (113,5)	42 386 (107,2)	46 915 (110,7)	53 543 (114,1)	61,5 (114,9)	71,9 (116,9)

**N.B. :** Les comptes portant sur les années 1973 et 1974 semi-observés, semi-extrapolés, sont exprimés en milliards de francs courants, en raison de leur caractère provisoire.  
Source : Commission des Comptes commerciaux de la Nation.

Coexistent en effet des commerces organisés selon un mode familial ou de petite entreprise capitaliste et un grand commerce de type capitaliste, concentré, en aval d'industries elles-mêmes concentrées (ex. IAA-GS alimentaire).

L'évolution des rapports de forces, historiquement ou conjoncturellement, se lit dans le comportement de marge.

Globalement, la marge apparente est la mesure de la production du commerce. Elle comprend la somme des marges commerciales à laquelle sont ajoutés les services aux clients et les variations des stocks (dont le rôle n'est pas négligeable en période d'inflation).

L'évolution des marges de la distribution sur la période 1962-1972 est donnée par la variation implicite du compte marge de la Comptabilité Nationale. La hausse est inférieure à 4 %, à peu près du même ordre et même inférieure à la variation du prix implicite du PNB (30).

D'autres indices convergents jouent en faveur de l'affirmation selon laquelle le prix relatif de la distribution par rapport à la production, serait resté constant. Dans la période d'accélération de l'inflation (à partir de 1967), si on observe l'évolution des prix de la distribution pour les branches où cela est possible on peut constater que l'accélération moyenne des marges est du même ordre que celle des prix à la production (1,5 % environ) sans plus.

Le prix de la distribution évolue ainsi car durant la période de croissance ralentie depuis 1964-1965, l'acte essentiel de la vie économique se déplace de la production à la vente. Les commerçants conservent leurs positions acquises, la demande soutenue des ménages n'exige pas encore une rationalisation poussée de l'appareil commercial. Les grandes surfaces peuvent pratiquer une politique de prix inférieurs tout en préservant un taux de marge comparable à celui des détaillants, dans la mesure où ils utilisent les groupements d'achats, la quantité et la surface de vente. On peut même observer une pression sur les marges via le grand commerce qui correspond à la phase d'implantation (31).

C'est ainsi que l'on aboutit à un rôle à peu près neutre en période d'expansion. A l'inverse, en période de récession, on observe une tendance à préserver les taux de marge antérieurs et la distribution devient inflationniste, sans que les modalités de réglementation anti-inflationnistes soient toujours efficaces. Parfois, « les imperfections » de la

(30) A. Cotta, INFLATION ET CROISSANCE EN FRANCE DEPUIS 1962, op. cit.

(31) Pourcentage du RBE dans la valeur ajoutée (Source : A. Cotta) :

	1969	1970	1971
Détaillants spécialisés :	14	13,7	13,5
Grand commerce concentré :	8,4	8,3	8,2

concurrence sont volontairement maintenues par les permis d'établissement pour des raisons politiques (Loi Royer) ; la réglementation des marges — assez fluctuante depuis 1971 — constitue souvent pour les petits détaillants un encouragement à la vente de produits chers et sont pour partie des freins à la modernisation des structures sans pour autant dégager forcément des revenus suffisants : on aboutit ainsi à la survie temporaire d'entreprises marginales.

Le rôle passé et futur de la distribution nécessite donc que l'on considère les diverses situations concurrentielles.

Le secteur présente des rigidités en la matière favorable à l'inflation dans le commerce de gros et dans la pharmacie :

a - dans le commerce de gros, si l'intervention du grossiste ne doit pas dépasser le coût de distribution au-delà duquel l'activité est reprise par l'industriel, il dispose d'une « marge » car la rentabilité des capitaux investis est aisément plus forte pour le négoce de gros séparé de l'activité productive grâce à la répartition de frais fixes sur une plus grande surface de vente.

La fonction de gros est plus facilement intégrable pour le secteur alimentaire que pour le secteur industriel (où la marge du grossiste est plus forte à cause de la vitesse de rotation des stocks moindre).

Adaptant leur comportement à la conjoncture, les grossistes travaillent moins sur stocks. Ont-ils un comportement inflationniste ? On se trouve dans le cas type où le service rendu (groupage, stockage, distribution) n'ayant pas de valeur objectivement calculable, la rémunération prélevée est arbitraire et d'autant plus forte que la branche occupe une place plus réduite et plus stratégique dans l'économie, d'autant que la concurrence est faible (stabilité des parts de marchés).

b - dans la pharmacie, seule sous-branche du commerce de détail réglementée avec obstacles à l'entrée, prix imposés, on enregistre le plus haut niveau de marge brute dans le commerce de détail alors que la charge fiscale y est plus faible qu'ailleurs.

Pour le reste du commerce de détail, le rôle des grandes surfaces reste très controversé (32). Il semblerait qu'elles ont contribué à la baisse des prix, du taux de marge et que leurs implantations provoquent un resserrement de l'éventail des prix pour un produit donné (33).

Mais peut-on à partir de ces constatations récentes induire les évolutions à venir ?

Toutes perspectives exigent l'examen des aspects suivants :

- l'évaluation des gains de productivité réalisables dans les commerces et leur répercussion dans les prix ;
- la capacité du maintien de « rentes » dans le secteur non organisé sur le mode capitaliste.

Ces aspects sont liés à l'activité commerciale, sa spécificité par rapport à la concurrence — liée à la localisation spatiale (seule la formule de vente par correspondance échappe partiellement à cette contrainte, mais elle requiert l'existence d'un réseau de télécommunications développé) — qui s'exerce le plus souvent au sein de micro-marchés et à la complexité des enjeux dans l'acte même de consommer.

1) Il semble que les gains de productivité obtenus l'ont été grâce à une rationalisation de l'appareil commercial en particulier dans l'alimentaire. Ces gains stagnent, butant sur des limites de densité commerciale ; par ailleurs, la lourdeur des investissements, des charges financières et des frais d'exploitation obèrent la rentabilité, alors que les frais de personnel restent importants. Actuellement, le grand commerce s'oriente vers les activités, les formes de commerce pour lesquelles le rapport « frais de personnel/valeur ajoutée » est le plus faible possible : les compressions d'effectifs semblent avoir été opérées aussi loin que possible dans les cadres actuels (34).

Les marges décroissent par répercussion des gains de productivité partielle, surtout en période d'implantation de formes relevant du grand commerce (surtout pour les grandes

(32) Cf. M Rousseau, CHRONIQUES SEDEIS, mai 77.

(33) Ceci n'exclut pas à l'intérieur d'une même chaîne de magasins des différences de prix pour un même produit ; le prix inférieur est un argument de séduction mais non une contrainte ; les hypermarchés ne drainent pas un type de population mais un échantillon de la population locale et modulent leurs prix et assortiments en fonction de cela.

(34) On constate la réintroduction de personnel pour les fonctions d'accueil, d'ambiance ; il s'agit d'éléments proches de ceux susceptibles d'expliquer le maintien de rentes de situation dans le commerce au-delà des structures « économiques » et dont il sera traité plus loin.

surfaces) : on se trouve alors en présence d'un élément concurrentiel fort, s'il y a forte densité du grand commerce et par conséquent « oligopole belliqueux ». On peut cependant douter que la prolongation de telles situations et prévoir en France (comme cela s'est déjà produit aux Etats-Unis) la conclusion d'ententes entre les grandes surfaces (GS), le caractère temporaire du gain obtenu par le consommateur.

Au-delà donc même du fait de savoir si l'implantation de GS supplémentaires ferait baisser les prix, ce qui ne semble plus très probable, la question est aussi de déterminer si une situation d'oligopole empêcherait une croissance arbitraire de la marge d'exploitation.

On voit par ailleurs que, du fait de leur localisation, des activités commerciales peuvent se constituer des rentes de situation (localisation dans un type de banlieue, rue chic...).

2) La capacité des formes anciennes de commerce à préserver leur rente de situation tient fortement à la nature de la prestation commerciale attendue par le client ; on signalait déjà la réintroduction de personnel d'accueil dans les grandes surfaces. L'adjonction de magasins de type traditionnel à la VPC est un autre exemple de l'importance du facteur relationnel à moyen terme, du moins dans la prestation commerciale. Cette « pesanteur sociologique » constitue un élément de rigidité propice à l'inflation, de même que les comportements de type statutaire qui se manifestent dans la fréquentation d'un réseau de points de vente donné. C'est alors la symbolique sociale qui intervient quelque peu rétive à la rationalisation... Il semble en effet que les rentes des commerçants, sauf localisation précise, soient devenues plus fragiles (poids électoral décroissant !), les intérêts du capitalisme ayant eux-mêmes crû largement dans le secteur.

## C - TRANSPORTS ET TELECOMMUNICATIONS

La présence des transports et télécommunications dans le « tertiaire » est un élément fort, accréditant les remarques quant à l'arbitraire d'une division des activités en trois secteurs. Ces deux branches sont en effet très proches à de multiples égards d'activités industrielles. Leurs caractéristiques communes au-delà de celle précitée tiennent à la présence d'entreprises publiques qui influent fortement sur l'évolution des comptes du secteur — par la mise en œuvre de logiques parfois différentes de celles d'entreprises privées —, et à la prise en charge commune au plan économique et sociologique, de la « communication » (1).

Ces activités fournissent 5,5 % de la production intérieure brute, le pourcentage atteint 15 à 20 % si on y adjoint les activités liées à la construction et à l'usage des infrastructures et moyens de transport et communication.

Elles emploient plus d'1,2 million de personnes, la quasi totalité étant salariée. La croissance des effectifs a été importante de 1963 à 1973 (+ 32,1 %, soit 2,8 % l'an), elle s'est ralentie depuis 1971 après les années remarquables 1968, 1979 et 1970 (tableau 29). Sur la période récente (1970-1975), les investissements ont crû à un rythme supérieur à celui constaté pour l'ensemble des branches ; ils accroissent une intensité capitaliste déjà forte.

TABLEAU 28  
FBCF des sociétés et quasi-sociétés non financières et des entrepreneurs individuels par branche.

	Variation annuelle en volume (%)					Moyenne
	1972	1973	1974	1975	1976	1971/1976
Transports et télécommunications	3,7	6,7	— 2,7	12,4	15,2	6,9
Ensemble de l'économie	7,1	5,8	1,0	— 3,4	4,4	2,7

Source : Rapport sur les Comptes de la Nation 1976.

(1) Cette fonction est soulignée par le rapport de la commission préparatoire au VII<sup>e</sup> Plan : « l'exigence de transports et de communication est partout... elle meuble ainsi l'angoisse et le rêve tout autant que la vie matérielle et quotidienne des hommes et des entreprises ».

Afin d'étudier plus précisément les évolutions, on s'intéressera successivement aux :

1 - « télécommunications et postes » (branche 14 B de l'ancienne nomenclature de la Comptabilité Nationale, T 32 du SECN),

2 - « transports » (14 A, T 31) et aux sous-branches qui les composent, avant d'aborder l'impact d'un développement de ce secteur sur les prix.

## 1. TELECOMMUNICATIONS ET POSTES

### a) Les télécommunications

Cette sous-branche représente à peu près 0,5 % de la population active et fournit 1 % de la valeur ajoutée brute dans les activités de téléphone, telex, télé-informatique, télécomposition ou télécopie, en contact avec près de 100 000 fournisseurs qui éventuellement sous-traitent.

Son essor correspond à un effort de rattrapage entamé à la fin de la seconde guerre mondiale (2), dans une structure comparable à celle de la plupart des pays industrialisés : l'activité est dirigée par de puissantes firmes à capitaux nationaux (forte tendance à la nationalisation), entreprises publiques à composition organique du capital forte (3).

Les investissements lourds nécessitent des amortissements à long terme ; les immobilisations représentent en moyenne le chiffre d'affaires du réseau multiplié par 3.

L'administration des télécommunications est ainsi devenue le plus gros investisseur national ; la pause de 1974 a été suivie d'une relance en 1975 (tableau 30).

Les fortes performances de 1969 à 1973 correspondent à un effort de rattrapage du retard accumulé sur les cinq premiers Plans.

De 1970 à 1975, la FBCF s'élève de 4,08 milliards de francs courants à 11,9 milliards. Parallèlement, les effectifs s'accroissent à un taux moindre que celui de l'investissement, passant de 111 milliers à 125,8 milliers dans la même période, mais les charges de personnel sont supérieures à celles constatées dans les industries classiques (1/3 des charges par ligne principale) (4).

Cet effort se concrétise par une densité téléphonique qui augmente de 120 % entre 1966 et 1975 alors que le personnel utilisé n'augmente que de 19 % dans le même temps : pour 100 lignes principales, on compte 32 600 personnes en 1966, seulement 15 300 en 1976.

Cette sous-branche à haut niveau de capital par tête, obtient des gains de productivité par la mise à disposition d'équipements nouveaux ; la valeur ajoutée par tête dans les télécommunications est très supérieure à celle constatée en moyenne.

La productivité totale est supérieure à la moyenne de 1952 à 1972.

La bonne efficacité technique de la sous-branche est d'autant plus nécessaire que le poids des immobilisations est lourd ; les télécommunications relèvent d'un budget annexe de l'Etat ; le financement des investissements doit s'effectuer par autofinancement, emprunt ou crédit-bail (5).

Jusqu'en 1968, il devait s'effectuer par autofinancement à 100 %. Depuis, l'appel au système financier est autorisé ; les télécommunications y ont recours pour 50 % de leurs investissements (25 % de capitaux étrangers, 25 % de capitaux nationaux). Fin 1975, l'endettement est de 20 milliards de francs, 50 % en crédit-bail.

Ici encore, il faut noter que les « difficultés » financières de la sous-branche sont liées à une politique tarifaire défavorable : entre 1966 et 1975, la taxe de base augmente de 30 % seulement, alors que l'indice du prix de la PIB augmente de 81 %.

(2) On observera cependant une croissance annuelle moyenne en volume de 5,2 % (5,55 % pour l'ensemble de l'économie) entre 1952 et 1972 ; le rattrapage n'est pas manifeste alors.

(3) Ceci expliquant partiellement cela.

(4) Les dépenses de formation représentent une large part de la masse salariale (7 % en 1975).

TABLEAU 29

		1970	1971		1972		1973		1974		1975		1976	
		E	E	Δ	E	Δ	E	Δ	E	Δ	E	Δ	E	Δ
T 31. Transports	Salariés	772,3	776,2	+ 0,5	785,4	+ 1,2	798,5	+ 1,7	815,8	+ 2,2	811,0	- 0,6	803,0	- 1,0
	Non-salariés	64,5	63,1		62,4		62,1		63,0		64,1		63,8	
	Total	836,8	839,3	+ 0,3	847,8	+ 1,0	860,6	+ 1,5	878,8	+ 2,1	875,1	- 0,4	866,8	- 0,9
T 32. Télécommunications et postes	Salariés	360,4	366,1	+ 1,6	366,9	+ 0,2	375,7	+ 2,4	390,7	+ 4,0	398,4	+ 2,0	408,0	+ 2,4
	Non-salariés	0,8	0,9		0,9		0,9		0,9		0,9		10,0	
	Total	361,2	367,0	+ 1,6	367,8	+ 0,2	376,6	+ 2,4	391,6	+ 4,0	399,3	+ 2,0	418,0	+ 4,7

E : Effectifs en milliers. Δ : Variation en pourcentage.

Source : Rapport sur les Comptes de la Nation 1976.

TABLEAU 30

## FBCF Télécommunications/FBCF France

1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
1,61	1,68	1,08	1,84	1,98	2,23	2,10	2,28	2,49	3,24

## PERSPECTIVES

L'évolution prévue des effectifs est de + 40 000 personnes jusqu'en 1980. Cette prévision tient compte du maintien autour de 4 % de la part des télécommunications dans la FBCF totale, qui permettra d'accroître la productivité jusqu'à l'emploi de 10 à 11 000 personnes seulement pour 1 000 lignes principales (plus de 15 000 encore actuellement).

Les gains de productivité possibles relèvent donc tantôt d'économies d'échelle, tantôt d'évolutions technologiques, parfois les deux. Ainsi émerge le projet de remplacement des centraux électromécaniques par des commutateurs électroniques en vue de constituer un réseau unique. Sa réalisation et le maintien de la qualité du service nécessiteront des investissements très lourds.

Par ailleurs, la prestation de nouveaux services à partir de technologies nouvelles est envisagée ; les combinaisons « télécommunications - téléinformatique » offrent de multiples possibilités dans le domaine du traitement de l'information :

- dans la transmission de messages écrits, telex, courrier électronique, service de télécopie (cf. les réseaux Transpac, Caducée) ;
- dans la transmission de l'information, téléinformation et télédistribution ;
- dans les appels de personnes, les services divers aux particuliers (information, loisirs, jeux...).

On ne peut donc s'attendre à des créations d'emplois très importantes du moins au sein même de la branche « télécommunications » ; elle constitue cependant la condition permissive de restructurations, d'émergence de nouvelles activités si les conditions économiques et sociales sont favorables.

### b) La poste

En sus de l'acheminement du courrier, la poste effectue des transferts de fonds (virements postaux, mandats), des collectes de fonds et tenue de comptes.

Activité de services peu capitalistique, elle emploie 270 000 personnes, soit 1,2 % de la population active.

Son évolution récente conduit à un souci de modernisation afin de maintenir la qualité du service, améliorer sa productivité et simultanément venir à bout des conflits sociaux nés des conditions de travail (6).

En effet, les services postaux en croissance ralentie par la récession économique connaissent des conflits sociaux, dans les centres de tri en particulier. La mise en place de centres de tri automatisés (mécanisation du tri et de la manutention) a été accélérée durant le VI<sup>e</sup> Plan pour aboutir à un taux de réalisation en la matière de 149,5 %, au détriment de la construction de bureaux de postes et de distribution.

En ce qui concerne les services financiers, qui connaissent un net tassement de leur croissance, la « rationalisation » est largement réalisée : l'automatisation à 90 % de la gestion des CCP a ainsi provoqué la disparition de 6 000 emplois.

Les investissements engagés pour ce faire se sont élevés de 413 millions en 1971 à plus de 1 070 millions de francs en 1975.

TABLEAU 31  
Les effectifs.

Secteurs	1970	1975	Solde
CCP	32 869	27 938	— 4 931
CCP, autres centres spécialisés* et services généraux	38 250	36 028	— 2 222

\* Directions, services d'études et informatiques, enseignement et formation, services de transport.

(5) Pas d'actionnaires, pas de subventions, pas de prêts bonifiés, pas d'appel à l'impôt. Charges financières : 2,1 milliards à 6 milliards. (Chiffre d'affaires : 30 milliards).

(6) 42 jours de grève en octobre-novembre 1974.

La modernisation va de pair avec une déqualification des tâches (7), la transition s'effectuant souvent par le recours à une main-d'œuvre temporaire [en 1976, sur les 425 000 personnes employées par les PTT, on compte près de 100 000 « hors-statuts » dont 62 000 auxiliaires] travaillant pour les postes], et n'a pas contribué à améliorer la situation financière de la poste, déjà difficile.

La poste relève d'un budget annexe de l'Etat et doit financer ses investissements par autofinancement ou par emprunt.

Le déficit d'exploitation en forte progression a été couvert par un accroissement de l'emprunt : en 1975, la poste prélève 5 % du total des ressources nettes du marché financier intérieur et des emprunts extérieurs.

Le poids accru des frais financiers, des coûts de personnel — soit 80 % des charges non financières — qui ont augmenté de 72,8 % entre 1971 et 1975, conjugué à une rémunération insuffisante des chèques postaux, du transport et de la distribution des périodiques ont conduit à une santé financière dégradée et hypothéquée par la souscription depuis 1972 d'emprunts à remboursement dans 15 ans ; d'ores et déjà, la couverture de déficits antérieurs représente plus de 70 % du montant de la dette et des frais financiers.

#### PERSPECTIVES

Dans ces conditions, les perspectives sont nettes. Au-delà du déficit dû aux charges que supporte actuellement la poste au titre du service public, un déficit futur peut provenir du prix de revient de la distribution ; il est souhaitable d'en limiter les coûts mais il convient aussi de maintenir le réseau de contact qui constitue le principal atout de la poste et qui nécessite des effectifs importants.

Il apparaît, par conséquent, que des gains de productivité sont escomptables — dans la mesure où ils n'ont pas déjà été obtenus (les services financiers sont déjà totalement automatisés) — par la prise en charge automatique de toutes les phases de traitement du courrier, facilitée par la part croissante du courrier entre entreprises (8) ; les prévisions du VII<sup>e</sup> Plan incluent une automatisation accrue et une faible croissance des effectifs.

Mais la mécanisation est difficile pour tout ce qui concerne la distribution ; réseau de contact, la poste semble destinée à rester une entreprise de personnes. Pour rééquilibrer la situation financière, sans compter les charges « indûment » supportées par la poste au titre de service public, la commission du VII<sup>e</sup> Plan estime que les tarifs doivent augmenter de 3,4 % en plus de l'augmentation du prix du PIB.

Au total, les perspectives de création d'emplois tout comme de gains de productivité paraissent faibles.

## 2. LES TRANSPORTS

Les oléoducs étant rattachés à la branche « énergie », la branche « transports » se subdivise en trois sous-branches :

- les transports terrestres (TT) : ferroviaires, routiers (9), fluviaux,
- les transports maritimes et aériens (TMA),
- les auxiliaires de transport (A de T) effectuant les activités de courtage de frêt, manutention, commissions ; toutes activités liées à un mode de transport particulier (10).

Les statistiques disponibles étant souvent « incertaines » (11), les données quantitatives devront être précisées par une analyse économique prenant en compte la concurrence entre les différents modes de transport. Il sera utile aussi de distinguer les variables pertinentes pour expliquer l'évolution d'une part des transports de voyageurs, d'autre part des transports de marchandises.

(7) Tout en nécessitant certaines aptitudes nouvelles engageant des frais de formation qui s'élèvent à près de 4 % de la masse salariale.

(8) L'allègement des coûts obtenu n'est pas négligeable quand on sait que la fonction tri représente un tiers environ des charges de la poste et que son coût a crû de 53,5 % de 1969 à 1974.

(9) Exclu le transport pour compte propre à titre secondaire, mais comprise la location de véhicules industriels.

(10) La distinction « auxiliaire/transporteur utile économiquement », est souvent difficile à cerner statistiquement car fréquemment on ne dispose que de facturation unique du transport et de la manutention.

(11) Ainsi les statistiques relatives aux transports routiers de marchandises pour l'évaluation du trafic émanent uniquement de sondages : la fiabilité des résultats est faible, compte tenu du grand nombre de petites entreprises.

**a) Importance de la branche dans l'économie et grandes caractéristiques**

● La branche « transports » contribue pour près de 4 % à la PIB : ce pourcentage relativement stable en valeur retrace assez mal la part réelle de l'activité compte tenu de la politique tarifaire imposée qui maintient la croissance du prix implicite de la branche à un taux inférieur à celui du prix de la PIB.

**TABLEAU 32**

**Part de la valeur ajoutée de la branche « transports » dans la PIB (en valeur).**

	1962	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Transports terrestres	3,0	2,8	2,7	2,8	2,9	2,8	2,7	2,7	2,7	2,6
Transports maritimes et aériens	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5
Auxiliaires de transport	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5
Total de la branche (14 A)	4,2	4,0	3,8	4,0	4,1	4,0	3,9	3,8	3,71	3,6

Source : Economie et statistique, n° 28.

En volume, la croissance de la production s'effectue au même rythme que la croissance de la PIB, avec toutefois une croissance moindre pour les transports tertiaires, plus rapide pour les transports maritimes, avec une vive expansion des auxiliaires de transport.

**TABLEAU 33**

**Croissance de la production (en volume) des « transports ».**

	1970/1966	1967/1966	1968/1967	1969/1968	1970/1969
Transports terrestres	5,3	2,3	1,9	11,0	5,7
Transports maritimes et aériens	6,5	5,8	2,3	11,2	7,6
Auxiliaires de transport	7,4	6,7	2,1	10,8	6,6
Total de la branche (14 A)	5,8	3,5	2,0	11,1	6,1
PIB	5,8	5,0	4,6	7,6	5,9

Source : Les collections de l'INSEE, série C 16.

● On constate jusqu'en 1970 (12) une augmentation des effectifs globaux au même rythme que la population active.

**TABLEAU 34**

(Base 100 en 1962)

	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Population active des « transports » (14A)	100	103,2	106,1	107,5	107,8	108,2	107,6	108,2
Salariés des « transports » (14 A)	100	103,3	106,1	107,3	107,3	107,4	106,8	107,5
Ensemble des entreprises hors agriculture	100	102,9	105,8	107,1	108,7	109,7	110	112,8
Ensemble des salariés hors agriculture	100	103,9	107,5	109,2	111,3	112,6	113,1	116,8

(12) LES COLLECTIONS DE L'INSEE, C 16.

En 1962, 1969, 1970, la branche « transports » emploie 3,5 % de la population active. Cette stabilité recouvre des mouvements divergents :

- une diminution des effectifs de la SNCF (compressions importantes de 1965 à 1969), de l'armement maritime, des transports fluviaux ;
- une augmentation des effectifs des transports aériens, plus légère à la RATP ;
- une stabilité des effectifs des transports routiers.

En 1974, on assiste à une croissance accélérée des effectifs (contrairement à la tendance générale) ; leur part dans la population active se monte à 3,6 puis à 4 % en 1975.

● La salarisation est forte dans la branche : elle croît pour atteindre le taux de 91,6 % de salariés en 1974 (cette même année les effectifs représentent 36 % de la population active, les salariés de la branche 4 % des salariés).

La durée réelle du travail est mal appréhendée pour certaines professions (routiers individuels, artisans bateliers...).

La croissance assez vive de l'activité en 1974 va de pair avec une relative modération de la baisse de la durée hebdomadaire du travail et des progrès de la productivité horaire.

La durée hebdomadaire du travail se réduit de 1973 à 1974, mais au même pas que l'ensemble des branches, alors que de 1967 à 1973 elle diminuait plus vite.

● La caractéristique commune aux différentes sous-branches à propos des investissements est qu'ils sont généralement très lourds (matériel ferroviaire, aéronefs, navires) et comptabilisés à la livraison, d'où une croissance statistique par à-coups.

La part des transports dans la FBCF productive (13) a tendance à décroître : 10 % en 1962, 7,8 % en 1969, 7,2 % de la FBCF productive en 1970.

De 1969 à 1970, la baisse est proportionnellement plus forte pour les entreprises publiques que pour les entreprises privées dont les investissements croissent plus vite et plus régulièrement.

Pendant la période 1965-1969 s'amorce la légère baisse des investissements de la SNCF (1968) tandis que la RATP augmente ses investissements, malgré une baisse du trafic, pour la mise en chantier du RER, le prolongement des voies.

Sur la période 1970-75, la tendance se poursuit sauf en 1974, où, comme pour les effectifs, on assiste à une croissance de l'investissement accélérée à l'inverse de la tendance générale.

● Les modalités de financement des transports sont explicités dans les tableaux 35 et 36.

L'Etat et les collectivités locales consacrent au transport l'équivalent de 10 % des dépenses totales de l'Etat, outre les contributions non budgétaires (cas des autoroutes concédées) (14).

## **b) Analyse des différents modes de transport**

### **1) LES TRANSPORTS TERRESTRES (TT)**

fournissent 70 % de la valeur ajoutée et 85 % des emplois des transports. Cette sous-branche est dominée par la présence d'entreprises nationalisées : la SNCF et la RATP réunies, réalisent près de 40 % du chiffre d'affaires des PTT, tandis que 30 000 entreprises dont 15 000 individuelles — essentiellement transporteurs routiers — réalisent les 60 % restant.

a — A l'intérieur des entreprises de *transports routiers*, se dessine pourtant aussi un mouvement assez fort de concentration : les entreprises de plus de 10 salariés prennent progressivement le pas sur les transporteurs individuels (15) et 75 % du chiffre d'affaires

(13) Productive, logement exclu, la FBCF : acquisition de biens neufs (bâtiments et matériel), grosses réparations et entretien, exclut les achats de biens d'occasion, de terrains ou de bâtiments déjà construits.

(14) Pour une récapitulation des dépenses de l'Etat pour le transport, on se reportera aux COLLECTIONS DE L'INSEE, série C, n° 16 (tableau 93, page 84 de 1965 à 1970) et n° 47 (tableau 75, page 56 pour les années 1972, 1973, 1974).

(15) Les difficultés des transporteurs individuels, consécutives à la lourdeur des charges se lisent dans la décroissance du RBE de 1962 à 1968.

est réalisé par 9 % des entreprises (celles possédant plus de 20 véhicules chacune). Simultanément, le nombre des entreprises de location de voiture s'accroît (cf. la location de plus en plus fréquente pour le commerce de gros).

Quant aux *transports fluviaux*, leurs infrastructures ont été progressivement délaissées entre les voies modernes, amenant une quasi-disparition du trafic sur le réseau Freycinet (Marne et Saône, Est, Marne et Rhin, Bourgogne, Rhône...) diminution qui devient argument pour l'inertie (16).

En 1975, étaient recensés environ 6 650 bateaux porteurs, dont la moitié appartenait à des artisans (possesseurs d'un ou deux bateaux), le reste à des petites flottes (sept ou neuf bateaux) et surtout à des grands armements dotés de bateaux de 700 à 2 500 tonnes, automoteurs modernes, barges, pousseurs et qui connaissent un rapport « investissements/chiffre d'affaires » très fort et qui emploient 726 salariés qualifiés en 1974.

Les artisans sont en situation de plus en plus difficile malgré les atouts du transport par voie d'eau : un prix de revient faible 4 à 6 centimes (contre 10 c pour le chemin de fer, 13 c par camion), la sécurité d'acheminement, son caractère peu polluant, une faible consommation d'énergie, un faible coût de stockage. Ce mode de transport est particulièrement adapté pour les pondéreux, unique pour les transports à longue distance de masses lourdes et indivisibles, telles les cuves nucléaires (cf. clients principaux : EDF, les entreprises de travaux publics, la sidérurgie, PUK et Renault).

Ces avantages n'empêchent pas une baisse d'activité continue depuis 1972, qui touche plus nettement les moyens et petits gabarits ; au total, on assiste à une décroissance des effectifs et du nombre de bateaux à cause du développement de l'utilisation des pousseurs. Près de 300 patrons bateliers ont cessé leurs activités entre 1972 et 1975, soit environ 10 % des effectifs de l'artisanat. Parmi les artisans subsistant, 20 % d'entre eux ont un chiffre d'affaires annuel inférieur à 60 000 francs, 53,6 % ont un chiffre d'affaires compris entre 60 et 100 000 francs.

*b* — En matière de *transport de marchandises*, le rail reste le mode de transport privilégié (17) mais sa part est quelque peu entamée par la route dont la part croît de façon continue jusqu'en 1974.

De 1962 à 1969, le trafic de marchandises par route est doublé ; pour compte d'autrui, la part augmente de 70 %. Progressivement le matériel de transport se perfectionne il y a recherche d'un personnel de conduite qualifié, les entreprises se spécialisent.

Sur la même période, le rail continue son expansion mais subit la forte concurrence de la route et des oléoducs tout en supportant les contraintes du service public (importance des transferts effectués via la SNCF).

De 1970 à 1971, on observe une faible progression du trafic, puis une forte croissance de 1971 à 1974 suivie d'une récession en 1974-1975, telle que le trafic ferroviaire représente en 1975, 90 % de celui de 1970.

En matière de *transport de voyageurs*, le transport constitue une part croissante de la consommation des ménages, le déplacement devient un élément de niveau de vie. Jusqu'en 1973, on observe une tendance lourde au choix pour les transports individuels (18).

Les transports individuels se développent alors que l'utilisation des transports collectifs régressent. De 1960 à 1973, la part des transports dans la consommation des ménages passe pour les premiers de 8,1 % à 10,26 et pour les seconds de 25,3 % à 16,6 %.

Ce choix crée une forte concurrence en milieu urbain pour la RATP qui voit décroître son trafic, de même pour le trafic SNCF qui diminue de 10 %, mais réalise encore la plus forte recette (en transportant près de 75 % des voyageurs).

(16) Le V<sup>e</sup> Plan qui se donnait pour but un relatif rattrapage en la matière a réalisé ses objectifs à 60 % seulement.

(17) En 1968 : 45,5 % du trafic de marchandises.

(18) Alors que la consommation de transports collectifs par les ménages ne s'est élevée, sur la base 100 en 1962, qu'à 114,3 en 1969, la consommation des transports individuels a atteint l'indice 184,5 ; le premier indice est très inférieur et le second très supérieur à l'indice de la consommation globale des ménages (145,8) (Coll. de l'INSEE, C 16). De 1965 à 1969, le nombre de voitures individuelles passe de 9,6 millions à 12,4 millions.

**TABLEAU 35**  
**Modalités de financement des transports « non urbains ».**

Domaine	Financement
Autoroutes	a) concédées : subvention de l'Etat (15 % en moyenne au cours du VI <sup>e</sup> Plan, 25 % prévus pour les nouvelles autoroutes); fonds propres, autofinancement et emprunts des sociétés concessionnaires
Réseau routier national — Réseau du schéma directeur (27 700 km) (plus 2 000 km en cours de déclassement)	b) non concédées : financement de l'Etat  Financement de l'Etat
Voirie locale de rase campagne — Chemins départementaux et communaux  — Réseau transféré aux départements (51 764 km)	Les subventions forfaitaires annuelles de l'Etat représentent actuellement de 25 à 30 % du coût des travaux subventionnés, le reste étant à la charge des collectivités locales  Compensation financière annuelle attribuée par l'Etat aux départements (25 à 30 % du montant des travaux) et ressources propres des collectivités locales complétées par des emprunts
Infrastructures ferroviaires	Financement par emprunt et autofinancement de la SNCF
Ports maritimes — Ports autonomes  — Ports non autonomes	Financement de l'Etat et des ports autonomes : les contributions de l'Etat sont de 80 % pour les ouvrages extérieurs (accès), de 60 % pour les quais, elles sont nulles pour les zones industrielles portuaires et les superstructures  Financement de l'Etat (variable de 0 à 50 % suivant le type d'opération), des chambres de commerce et des collectivités locales concessionnaires
Voies navigables (et ports fluviaux)	Financement de l'Etat de l'ordre de 80 à 85 % en moyenne du coût des travaux, complété par les collectivités locales (fonds de concours) et des emprunts (basés sur le péage de la loi Morice)
Aéroports (hors Aéroport de Paris)	Financement de l'Etat (30 à 35 %), des gestionnaires de l'infrastructure et des collectivités locales (emprunts et autofinancement)
Aéroport de Paris	Dotations en capital de l'Etat, emprunts et autofinancement de l'établissement
Navigation aérienne	Financement de l'Etat compte tenu de la contribution des usagers (redevances qui couvrent actuellement 60 % des dépenses)
Météorologie	Financement de l'Etat compte tenu de la contribution des usagers

Source : Rapport de la Commission « Transports et communications » du VII<sup>e</sup> Plan.

**TABLEAU 36**  
**Modalités de financement des transports urbains.**

Domaine	Financement
<p><b>INFRASTRUCTURE</b></p> <p>Voie nationale en milieu urbain</p>	<p>L'Etat est maître d'ouvrage, les collectivités locales apportent un concours allant de 15 % (hors périmètre INSEE de l'agglomération) à 45 % à l'intérieur du périmètre.</p>
<p>Voie locale</p>	<p>Les collectivités locales reçoivent des subventions de l'Etat de l'ordre de 30 % des projets subventionnés ; sur l'ensemble des projets, au cours du VI<sup>e</sup> Plan, l'aide moyenne de l'Etat a été de 15 %</p>
<p>Voie des villes nouvelles</p>	<p>L'Etat finance la plus grande part (environ 60 %), les collectivités locales (en région parisienne, c'est le District) le reste</p>
<p>Transports collectifs en site propre</p>	<p>Modalités actuelles. En région parisienne l'Etat finance 30 %, les collectivités locales 30 %, les transporteurs 40 % des infrastructures. En province, l'Etat subventionne environ 40 % des infrastructures</p> <p>Modalités proposées par le secrétaire d'Etat aux Transport. En province la subvention de l'Etat passerait à 60 % et porterait sur l'infrastructure et le matériel roulant spécifique</p>
<p><b>EXPLOITATION</b></p> <p>Plans de circulation</p>	<p>Maîtrise d'ouvrage des collectivités locales ; subvention de 50 % de l'Etat (Direction des Routes et de la Circulation Routière, Direction Générale des Collectivités Locales, Direction des Transports Terrestres)</p>
<p>Transports collectifs</p>	<p>Modalités actuelles</p> <p>En région parisienne : l'Etat subventionne 70 % du déficit, les collectivités locales 30 %</p> <p>En province, les collectivités locales supportent seules le déficit des réseaux</p> <p>Modalités proposées : pour aider à la promotion des transports collectifs, l'Etat passerait des contrats de développement avec certaines villes de province</p>

En 1974, on constate une rupture assez nette : la consommation en volume de transports individuels par les ménages diminue et le taux de croissance en volume de la consommation de transports collectifs est supérieur au taux de croissance de la consommation totale des ménages. Subsistent cependant le regain d'intérêt pour la SNCF et la croissance surtout pour les rapides et les express amorcée en 1966 (19).

## 2) LES TRANSPORTS MARITIMES ET AERIENS SONT LES PLUS CONCENTRES

*a* — Les transports aériens (TA) tiennent à peu près à l'activité de 3 compagnies : UTA, Air France et Air Inter ; Air France collecte à elle seule 70 % des recettes. Ils connaissent une forte croissance jusqu'à la pause de 1973-1974. De 1962 à 1970, leur chiffre d'affaires est doublé, de 1963 à 1973, le trafic international se développe de près de 30 %.

Quant aux transports maritimes (TM), le nombre des entreprises et de leurs effectifs diminue tandis que le chiffre d'affaires progresse faiblement. Il y a mise en service de bateaux plus importants, mais le déficit de la balance des frêts et passages subsiste ; de 1965 à 1970, le développement de cette sous-branche s'effectue à un rythme inférieur à celui de la PIB.

*b* — En ce qui concerne les transports de marchandises, les transports aériens représentent une faible part, mais en forte croissance.

Pour le transport des voyageurs, la sous-branche « transports maritimes et aériens » est la seule qui voit sa situation s'améliorer entre 1960 et 1970 grâce surtout aux transports aériens, mais depuis 1970, on observe un léger tassement de leur trafic.

### **c) Perspectives de la branche « transports »**

Pour l'ensemble de la branche, le VII<sup>e</sup> Plan envisage une stagnation des effectifs (incluant une réduction du temps de travail hebdomadaire supérieure à la moyenne). Par ailleurs, les besoins de financement sont évalués à partir d'une augmentation des tarifs à l'avenir supérieure à la croissance du prix du PIB afin d'aboutir à un certain équilibre des comptes.

Il semble donc que la capacité à créer des emplois dans cette sous-branche est faible, qu'une réduction des tarifs est peu vraisemblable. On s'attachera donc à apprécier, en manière de perspective, la capacité des différents modes de transport à obtenir des gains de productivité.

## 1) TRANSPORTS TERRESTRES

### *a* — Transports routiers

En matière de transports de voyageurs, la variable importante concerne le taux d'équipement automobile. En 1975, déjà 65 à 70 % des ménages sont équipés, ce taux peut vraisemblablement atteindre 80 à 85 %.

On assiste après la crise de l'énergie de 1974 à une reprise de l'utilisation de la voiture particulière mais aussi à un relatif développement de l'utilisation des transports collectifs.

A courte distance, on pose le problème des transports collectifs urbains (TCU). Leur développement a été freiné dans le passé par le développement de la voiture individuelle, mais l'expansion de cette dernière, et les problèmes qui en découlent dans les grandes agglomérations incitent à une promotion des TCU.

Surgit alors le problème du déficit permanent des réseaux de transports collectifs, croissant au long du VI<sup>e</sup> Plan. Les transports collectifs relevant des collectivités locales ont conclu des contrats de développement précisant face aux engagements de l'Etat, la fréquentation, la productivité des entreprises.

Il semble que les gains de productivité en matière de TCU appartiennent au passé (gains accomplis dans le sens d'une réduction des effectifs (20)).

(19) Au contraire de 1947 à 1970, déclin des omnibus et directs.

(20) Les charges de personnel représentent 60 à 80 % du coût du réseau de transport.

Les idées nouvelles qui affluent exigent de forts moyens dont disposent rarement les collectivités locales ; les difficultés de financement sont accrues par la contrainte (liée à l'aspect « service public - transfert ») d'une politique tarifaire basse. A ces butoirs matériels s'ajoutent les problèmes découlant du découpage communal qui empêche parfois l'établissement d'un réseau cohérent (cf. les problèmes de couloirs de bus entre communes en banlieue).

A moyen terme, la politique pratiquée jusqu'à présent était celle de dépérissement du réseau ; sa révision soulève de gros problèmes financiers qui, encore une fois, incombent aux collectivités locales.

A long terme, on constate une reprise de l'utilisation de transports collectifs. Le gain le plus important à en attendre est l'économie d'énergie : un transfert de 10 % des déplacements vers le collectif induirait une économie de 300 000 tonnes de pétrole par an.

Pour les *transports de marchandises*, les transporteurs routiers ont conservé leur personnel (qualifié) pendant la crise, ce qui réduit les possibilités de création d'emplois.

Les facteurs susceptibles de permettre des gains de productivité semblent maintenant limités. D'une part, les résultats déjà obtenus sont en effet bons : la route a en effet longtemps bénéficié du bas prix des carburants et de faibles coûts d'entretien — situation moins vraisemblable à l'avenir tant en ce qui concerne l'énergie que le progrès de l'automobile (21) ; par ailleurs, l'alignement sur les normes du marché commun impose pour beaucoup de transporteurs une réduction de la durée journalière de travail (temps de sommeil imposé). D'autre part, les gains de restructuration (cf. l'incitation à l'organisation en coopérative) sont peu réalisables : en effet celle-ci implique que les transporteurs aient à la fois une structuration à peu près identique et effectuent un même genre de trafic. L'évolution est aussi liée à la reprise des branches de l'industrie.

TABLEAU 37

**Transports routiers de marchandises en pourcentage.**

Marchandises	Part de la valeur ajoutée dans l'industrie	Part du trafic réalisée pour compte d'autrui	Part du chiffre d'affaires des transporteurs
Produits agricoles			9,2 %
Denrées alimentaires	10 %	17,5 %	16,3 %
Combustibles minéraux solides			0,6 %
Produits pétroliers	1 %	7 %	3,6 %
Métaux et produits métallurgiques	9 %	10,5 %	10,4 %
Minéraux, matériaux de construction, verre	5,5 %	22 %	14,2 %
Engrais et produits chimiques	11,5 %	13,5 %	13,2 %
Biens d'équipements	39,5 %	8,5 %	11,2 %
Autres articles ménagers	23,5 %	21 %	21,0 %

Source : Rapport de la Commission « Transports et communications » du VII<sup>e</sup> Plan.

*b — Transports ferroviaires*

La productivité dépend principalement du trafic, par les économies d'échelle et la répartition des charges fixes très lourdes, qu'il permet, mais aussi de la réduction

(21) De plus, les facilités de crédit accordées pour l'acquisition de matériel roulant ont conduit à une surcapacité.

du volume des facteurs par une meilleure utilisation de matières premières (énergie) et du facteur travail (le salaire des cheminots est relativement favorable jusqu'à présent à qualification comparable exercée dans une autre branche). Le personnel de la SNCF hautement qualifié pour une forte proportion — les tâches non qualifiées sont confiées à des entreprises privées sous-traitantes — bénéficie de la sécurité de l'emploi et a été maintenu pendant la crise.

Les perspectives du rail concernent d'une part le développement des activités « rentables » par intensification de l'activité commerciale, d'autre part un accroissement éventuel de la productivité par la modernisation du matériel moteur, remorqué, et des voies (22).

Cette orientation nécessite de forts investissements et entraînera une réduction du personnel (23).

Pour le *transport des marchandises*, le recours à un matériel remorqué plus adapté (conteneurs) et plus spécialisé est prévu. Mis à part le fait que la SNCF est surtout liée à la sidérurgie et aux produits pondéreux en général, qui ont été atteints par la crise plus rapidement, le retard par rapport à la route tient à la plus ou moins bonne utilisation de la capacité des véhicules, à laquelle il peut être remédié par une automatisation accrue au niveau du triage (développement du service informatique de la SNCF) et une sous-tarifcation du service rendu.

Pour le *transport des voyageurs*, le VII<sup>e</sup> Plan prévoit une progression du trafic des trains rapides et express ; les modifications apportées au matériel remorqué devraient permettre une amélioration de la qualité du service et des économies d'entretien. En ce qui concerne les trains à grande vitesse (TGV), nouvelle génération de transports guidés pour voyageurs, nécessitant une nouvelle géométrie des voies (développement du coussin d'air, suspension magnétique, moteur linéaire), la rentabilité de l'opération semble assurée. Mais elle entraîne de très forts investissements (infrastructures), une consommation d'énergie qui augmente avec la vitesse et emploie peu de personnel. Son développement est limité par la nécessité de faire coexister sur un même réseau des TGV circulant à 300 km/h et des trains de marchandises à 80 km/h.

Au total, la SNCF a pour atout des infrastructures « inusables », un coût kilométrique inférieur à celui de la route ; pour progresser, elle se dirige vers une organisation hypercentralisée ayant pour support un système informatique puissant ; déjà, on peut noter un regain de l'investissement.

#### c — Transports par voie d'eau

Leur situation en 1975 est comparable à celle du rail : absence d'embauche, baisse des effectifs par le départ des mariniers.

L'existence d'un « excès de cale » à résorber offre une possibilité de gains de productivité ; elle correspond à la disparition d'un certain nombre d'emplois et une modification du statut : suppression de mesures visant à protéger l'artisanat dans les bourses d'affrètement (contingentement, tarification obligatoire, affrètement à tour de rôle) qui consistaient surtout ces dernières années à une répartition de la pénurie.

L'obligation de « soigner » les infrastructures obligerait à un triplement du budget accordé jusqu'ici afin de désenclaver le réseau vers le marché commun.

#### 2) TRANSPORTS MARITIMES ET AERIENS

Dans les *transports aériens*, la technologie joue un rôle très important, elle est à peu près la source unique de gains de productivité répercutables sur les prix (24). L'écueil est maintenant une obsolescence rapide et des investissements coûteux : toute amélioration entraîne des charges importantes et les infrastructures sont coûteuses. De plus, en ce qui concerne le transport de voyageurs, la concurrence des TGV est à craindre sur le trafic intérieur.

Quant aux *transports maritimes*, la flotte maritime française est particulièrement exposée, mais dispose de bateaux modernes, automatisés, à équipages réduits (25). L'avenir des TM est lié au commerce extérieur.

(22) La modernisation du matériel moteur semble pour l'instant accomplie : on se trouve au stade du renouvellement.

(23) Réduction déjà entamée : 10 000 emplois ont disparu en 1975.

(24) Le coût a diminué de 25 % grâce à la mise en service des avions à réaction vers 1960, puis de 10 à 15 % grâce aux avions à réaction de la deuxième génération.

(25) Le corollaire en est des investissements très lourds.

### 3. LES TRANSPORTS, LES TELECOMMUNICATIONS ET L'INFLATION

#### a) Productivité de la branche

Si on observe les productivités apparentes pour les transports et télécommunications de 1959 à 1969, on constate que la croissance de la productivité totale de la branche est supérieure à celle constatée pour l'ensemble de l'économie (26).

Productivité totale .....	4,6 (2,0)
Productivité horaire du travail .....	4,5 (5,5)
Productivité du capital consommé .....	1,2 (— 0,8)
Productivité des consommations intermédiaires ....	— 0,3 (— 0,5)

avec toutefois une productivité horaire du travail moindre. La tendance se prolonge jusqu'en 1975, sauf en 1973-1974.

TABLEAU 38  
Productivité horaire apparente du travail.  
(Variation annuelle en %)

	1971	1972	1973	1974	1975	Moyenne 1971-1975
Transports et télécom. Branches marchandes non agricoles hors assu- rances et org. financiers	5,4 (6,2)	8,8 (5,9)	6,7 (4,9)	3,4 (3,3)	— 2,9 (3,4)	4,2 (4,7)

Source : Comptes de la Nation 1976.

Les gains obtenus en matière de productivité horaire du travail résultent largement de la rationalisation récente des activités (transports en particulier avec la disparition des artisans bateliers et entrepreneurs routiers individuels).

Antérieurement, les gains de productivité substantiels sont obtenus grâce à l'application de progrès scientifiques (cf. télécommunications), mais au prix d'une dépense en capital relativement accrue (27) ; l'accélération depuis 1970 de l'investissement permet d'obtenir une croissance en volume à un taux de 5,2 % entre 1959 et 1974, alors que le taux est de 5,0 % pour l'ensemble des branches.

#### b) Les coûts unitaires

Leur étude souligne la forte influence du comportement des entreprises publiques sur les relations entre coût salarial unitaire, prix et profit. En effet, par leur biais, l'Etat intervient :

- au niveau de l'investissement comme maître d'ouvrage ou par des subventions et des dotations en capital,
- quelquefois par des subventions d'exploitation,
- dans la fixation des modalités de la politique tarifaire et des conditions d'accès au marché financier et aux prêts publics.

La structure des comptes entre 1959 et 1969 varie peu, sauf en ce qui concerne le montant des subventions.

L'évolution du coût salarial qui représente 70 % de la valeur ajoutée exerce une forte influence sur les prix sans toutefois que l'on puisse observer une répercussion mécanique des coûts unitaires sur les prix.

Les subventions interviennent pour maintenir le taux de marge qui tend à décroître sur les périodes où la croissance est vive, d'autant plus vite que les subventions par unité produite diminuent. Elles représentent en 1969 à peu près la même part de la valeur ajoutée qu'en 1959.

Les situations diffèrent d'une sous-branche à l'autre : dans les transports, l'intervention se situe dans le financement des infrastructures (tableaux 35 et 36) dans l'octroi des

(26) Les chiffres entre parenthèses sont ceux correspondant à l'intitulé pour l'ensemble de l'économie.

(27) Les transports et télécommunications partagent en effet les caractéristiques d'une industrie lourde : forte intensité capitaliste et productivité du capital assez faible.

**TABLEAU 39**  
**Evolution des Indices des tarifs des différents modes de transport depuis 1970.**

DATE	ROUTE			VOIE D'EAU			FER (WAGON)		
	Majoration en %	Indice Base 100 le 6-1-1970	Indice Base 100 le 1-1-1974	Majoration en %	Indice Base 100 le 6-1-1970	Indice Base 100 le 1-1-1974	Majoration en %	Indice Base 100 le 6-1-1970	Indice Base 100 le 1-1-1974
1 <sup>er</sup> janvier 1970		100,0			100,0			100,0	
12 janvier 1971	4,41	104,4					6	106,0	
3 avril 1972				5,127	105,1				
1 <sup>er</sup> avril 1972				2,2	107,4		5,3	111,6	
15 avril 1972	3,821	108,4							
14 avril 1972				6,449	114,3				
1 <sup>er</sup> juillet 1972	1,258	109,8							
7 mai 1973							5,127	117,3	
15 mai 1973				5,127	120,2				
1 <sup>er</sup> juin 1973	7	117,4							
Novembre 1973				5,1	126,3				
1 <sup>er</sup> janvier 1974		117,4	100,0		126,3	100,0		117,3	100,0
1 <sup>er</sup> février 1974	2,531	120,4	102,5	5,127	132,8	105,1			
1 <sup>er</sup> avril 1974							7,5	126,1	107,5
5 avril 1974				9,144	144,9	114,7			
8 avril 1974	7,3	128,8	109,7						
1 <sup>er</sup> septembre 1974	3,821	133,8	113,9						
1 <sup>er</sup> novembre 1974	5,127	140,6	119,74						
18 novembre 1974				3,821	150,4	119,1			
Novembre 1974				2,2	153,7				
1 <sup>er</sup> janvier 1975							2,47	129,3	110,1
1 <sup>er</sup> avril 1975							9,5	141,6	120,6
1 <sup>er</sup> mai 1975	5,127	147,8	125,88	5,127	161,6	125,2			
1 <sup>er</sup> septembre 1975	2,531	151,5	129,0	2,531	165,7	128,4		141,6	120,6

Source : INSEE.

subventions. Ainsi les subventions de la SNCF augmentent de 10 % de 1965 à 1969 (elles passent de 4,232 à 5,329 milliards de francs), la subvention d'équilibre atteignant près de 2 milliards (28).

Mais le trait commun indiscutable de l'intervention de l'Etat est la politique tarifaire imposée utilisée comme élément anti-inflationniste pour l'économie en général. Le prix implicite de la branche « transports » croît moins vite que celui de la PIB jusqu'en 1974 (29). L'action de la politique tarifaire est claire sur la période 1970-1975 (cf. tableau 39) : les tarifs sont comprimés jusqu'en 1974, le rattrapage autorisé en 1974 aboutit à une croissance de l'indice en un an supérieure à celle autorisée pendant les quatre années précédentes.

La relation entre productivité et inflation est ainsi largement médiatisée par l'intervention de l'Etat. Au moins, conjoncturellement, les tarifs publics permettent de limiter l'inflation ; par ailleurs, ils sont les outils d'une politique de transfert (tarifs des transports marchandises par la SNCF, d'acheminement de la presse pour la poste).

Si des gains de productivité semblent peu escomptables au total sans de lourds investissements, on peut penser qu'ils seraient plus aisément réalisables, les problèmes financiers plus facilement surmontables, n'était la contrainte liée au caractère de service public conjuguée aux fluctuations dans les décisions d'investissements ou la réalisation des objectifs du Plan (cf. voies navigables, retard des télécommunications).

Cette relation n'est pas non plus immédiatement décelable dans la mesure où les transports et télécommunications remplissent une fonction indispensable à la marche des autres activités : la productivité de ces activités ne prendrait par conséquent pleinement son sens que dans une optique de productivité plus globale. Dans les limites de l'étude des prix des prestations fournies par la branche, ils ne paraissent pas entretenir des tensions inflationnistes, passé le stade d'une restructuration des sous-branches (30), peu susceptible de créer dans le même temps des emplois, du moins à court terme ; à moyen terme, l'essor des transports tient à l'évolution de l'appareil productif (transports de marchandises), de sa restructuration (télécommunications) et de modifications éventuelles dans le mode de consommation (services liés aux télécommunications, choix du mode de transport).

---

(28) Mais un milliard correspond à la contribution de l'Etat à l'entretien des voies car la SNCF et la RATP gèrent leurs propres infrastructures.

(29) Déjà de 1952 à 1972, les transports et télécommunications connaissent une croissance annuelle moyenne des prix voisine de celle du prix de la PIB.

(30) Ainsi résorber les excédents de capacités pour les moyennes entreprises de transporteurs routiers.

TABLEAU 40

	1972			1973			1974			1975			1976			1971-1975		
	Production en volume (1)	Productivité horaire apparente du travail (2)	Prix à la production (3)	Production en volume (1)	Productivité horaire apparente du travail (2)	Prix à la production (3)	Production en volume (1)	Productivité horaire apparente du travail (2)	Prix à la production (3)	Production en volume (1)	Productivité horaire apparente du travail (2)	Prix à la production (3)	Production en volume (1)	Productivité horaire apparente du travail (2)	Prix à la production (3)	Production en volume (1)	Productivité horaire apparente du travail (2)	Prix à la production (3)
Transports			2,5			8,1			15,7			13,1			9,9			9,7
Télécommunications			0,6			3,3			11,1			14,5			10,0			7,2
Ensemble de l'économie	5,6	5,9	5,5	6,1	4,9	8,5	3,1	3,3	17,8	-0,7	3,4	10,4	4,2	5,0	9,8			10,5
Transports et télécom.	7,9	8,8	2,1	6,3	6,7	7,1	4,0	3,4	14,7	-3,0	-2,9	13,4	8,9	8,1	9,9		4,2	9,2
Position par rapport à la croissance de l'ensemble	>	>	<	>	>	<	>	>	<	<	<	>	>	>	>			

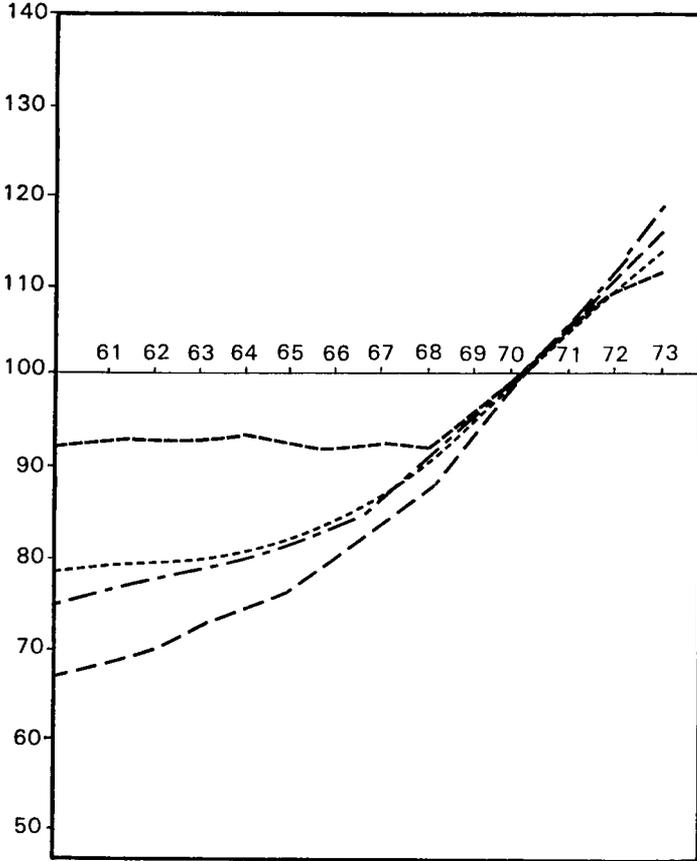
Source : Comptes de la Nation 1976.

## **ANNEXE II**

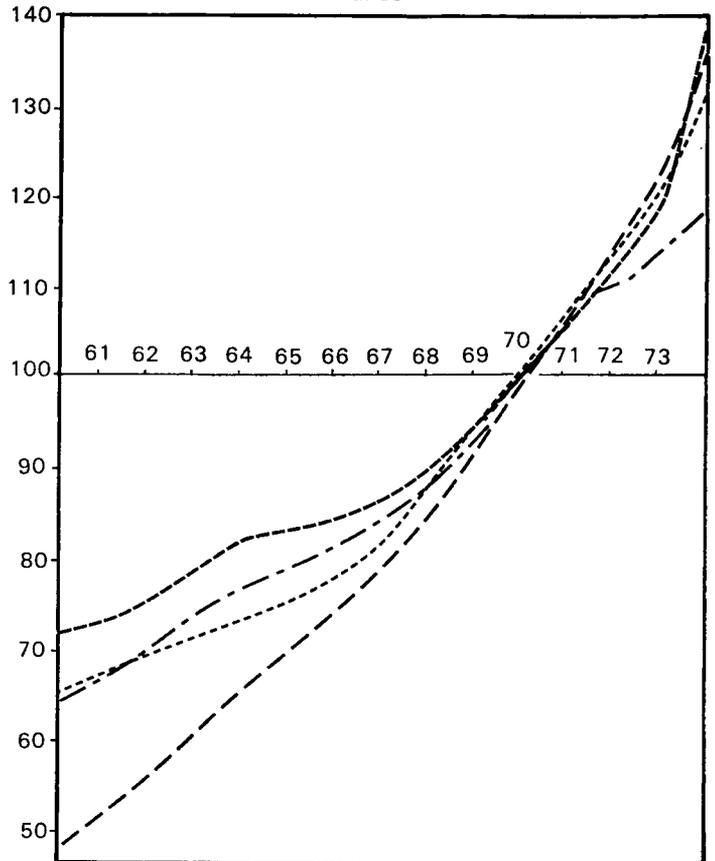
### **SEPT GRAPHIQUES SECTORIELS**

# PRIX IMPLICITES

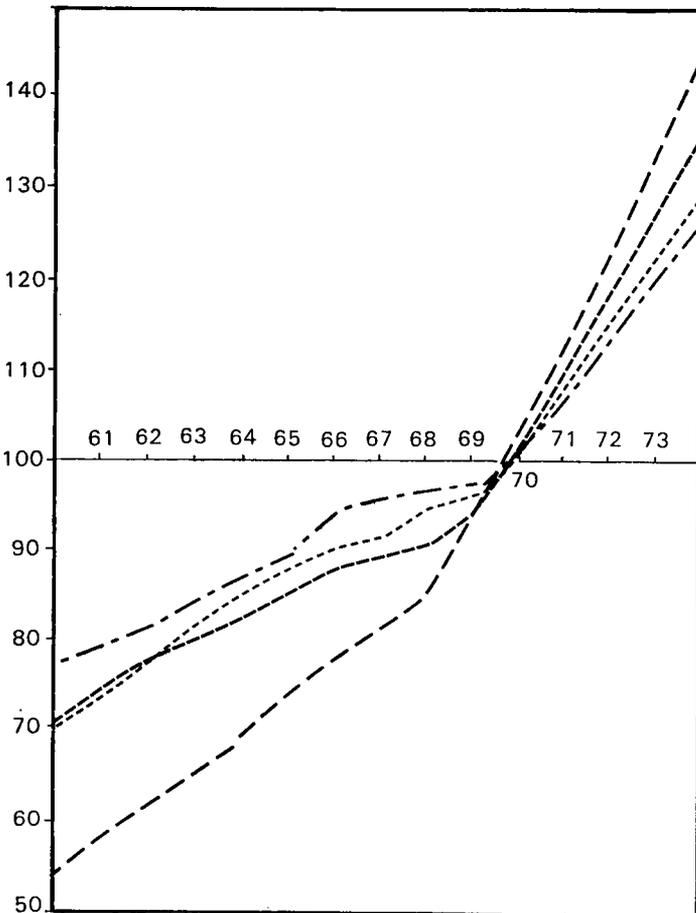
États-Unis



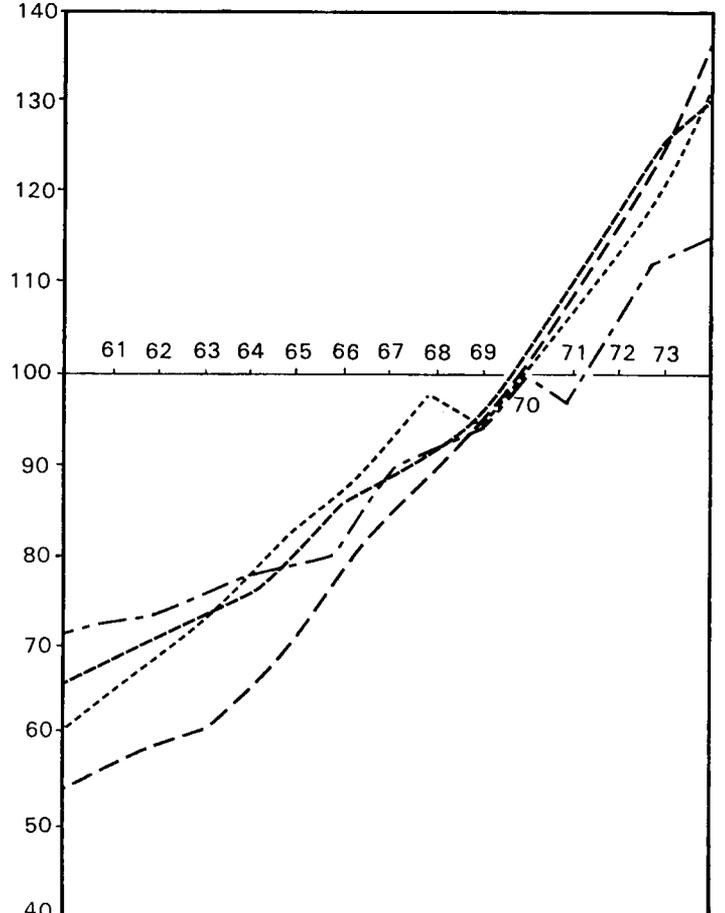
France



République Fédérale Allemande



Suède

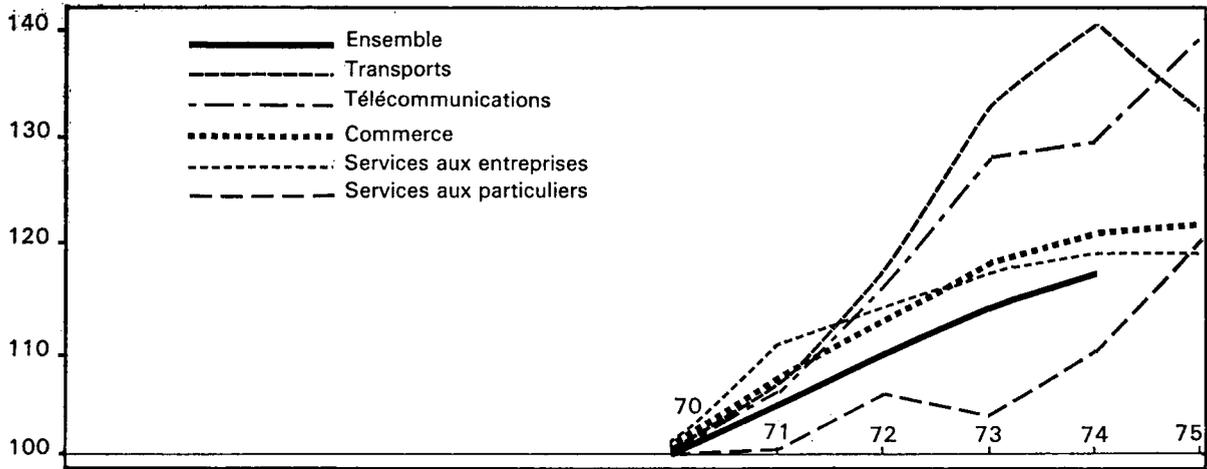


— G.D.P. (Gross Domestic Product)  
 - - - Commerce

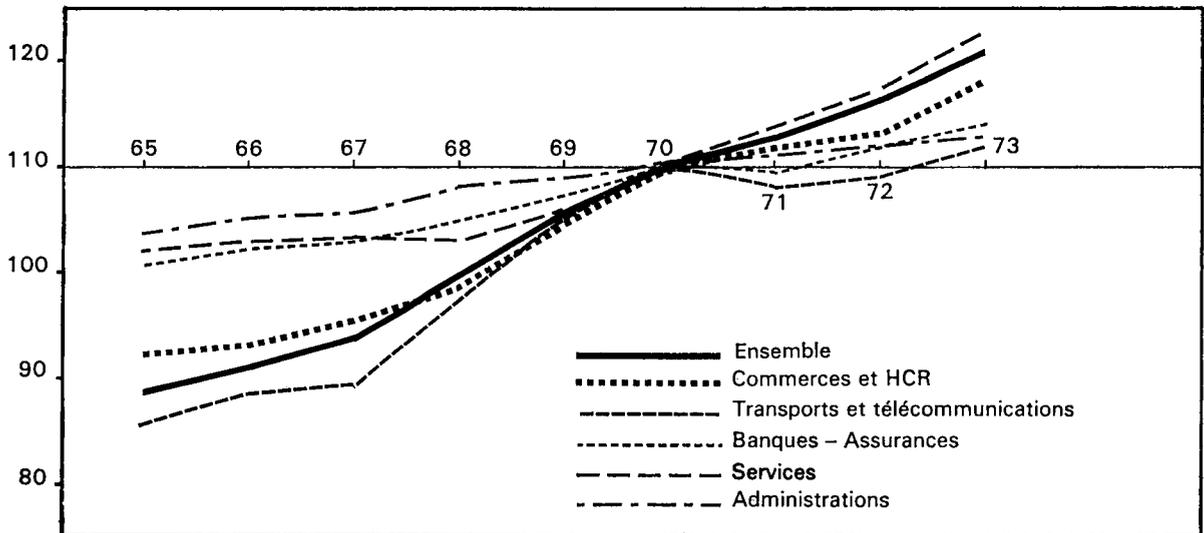
- · - · - Transport-Communication  
 - - - Autres services

# PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL

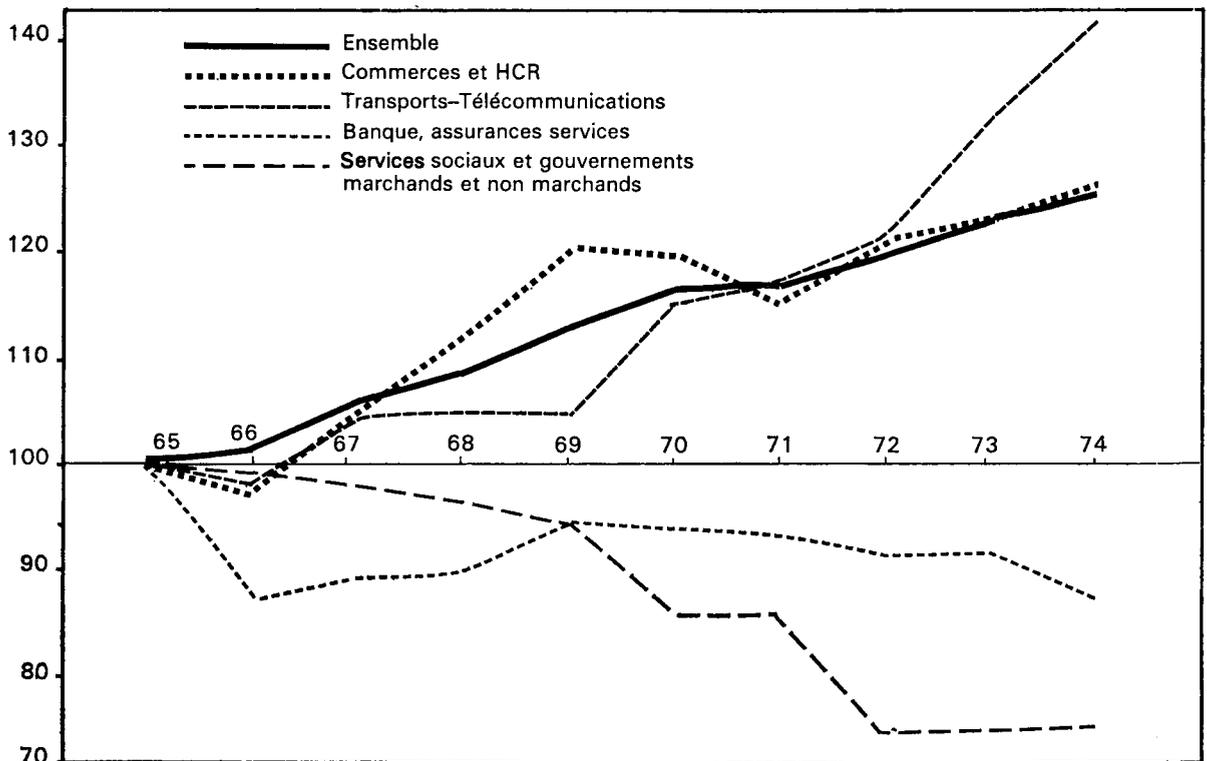
**France**  
(Productivité horaire apparente du travail)  
1970 = 100



**République Fédérale Allemande**  
(PIB/actif)  
1970 = 100



**Suède**  
(PIB/actif)  
1965 = 100



# TABLE DES MATIÈRES

	Pages
<b>AVANT-PROPOS</b> .....	III
<b>INTRODUCTION</b> .....	3
A - Tertiaire et accumulation .....	4
B - L'inflation : régulation économique et expression des tensions sociales ..	15
C - Développement des activités tertiaires et Inflation .....	30
<b>PREMIERE PARTIE</b>	
<b>ANATOMIE ECONOMIQUE DU TERTIAIRE FRANÇAIS (1960-1977)</b> .....	39
<b>I. L'EXTENSION DES METIERS ET DES ACTIVITES TERTIAIRES</b>	
A - Les métiers tertiaires : une polarisation des tâches .....	41
B - Les activités tertiaires : une croissance diversifiée .....	48
<b>II. LE ROLE DES PRIX TERTIAIRES DANS L'INFLATION</b>	
A - L'évolution des prix 1950-1972 .....	85
B - L'évolution des prix 1972-1977 .....	89
<b>DEUXIEME PARTIE</b>	
<b>COMPARAISONS INTERNATIONALES</b> .....	95
A - Données macroéconomiques comparées .....	97
B - Formes de la régulation, tertiarisation et Inflation .....	114
<b>CONCLUSION</b> .....	147
A - Le tertiaire, lieu d'expression et de cristallisation des tensions sociales ..	147
B - Le tertiaire français : un avenir incertain .....	150
<b>ANNEXES</b> .....	157
<b>I. ANALYSE SECTORIELLE DES ACTIVITES TERTIAIRES MARCHANDES EN FRANCE</b>	
A - Services .....	159
B - Commerces .....	176
C - Transports et télécommunications .....	192
<b>II. SEPT GRAPHIQUES SECTORIELS</b> .....	209

## TRAVAUX ET RECHERCHES DE PROSPECTIVE

30	Une image de la France en l'an 2000 : documents, méthode de travail
31	Les grandes liaisons routières, histoire d'un schéma
32	Schéma directeur de la Corse
33	Technologie et aménagement du territoire
34	Les firmes multinationales
35	Schéma directeur de l'aéronautique
36	L'avenir de la Basse-Normandie
37	Survols de l'Europe
38	Approches de la réalité urbaine
39	Paris, ville internationale, rôle et vocations
40	Bordeaux, ville océane, métropole régionale
41	Regard prospectif sur le bassin méditerranéen
42	Services nouveaux de télécommunications
43	Le peuplement urbain français
44	Régions de villes, régions urbaines
45	Questions à la société tertiaire
46	Industrie en Europe
47	Scénarios européens d'aménagement du territoire
48	Scénarios pour les villes moyennes
49	Emploi et espace
50	Sésame, année 5
51	La façade Atlantique
52	Transformations du travail Industriel
53	L'Europe médiane
54	Travail féminin : un point de vue
55	Firmes multinationales et division internationale du travail
56	Dynamique et projet urbain régional. Un exemple, la région Alsace
57	Qualification du travail
58	Syndicats et sociétés multinationales
59	La méthode des scénarios
60	Littoral Bas-Normand, schéma d'aménagement
61	Décentralisation industrielle et relations de travail
62	Prospective des investissements étrangers en France
63	Sésame, année 8, programme de travail
64	Les petites villes en France
65/66	Restructuration de l'appareil productif français. Prospectives
67	Prospective, planification, programmation. Une analyse
68	Le scénario de l'inacceptable : sept après
69	Bureaux en province. Perspectives
70	Aménagement de la Loire moyenne. Schéma de la métropole-jardin
71	Bilan d'une expérience prospective
72	Villes internationales, villes mondiales
73	Sur l'emploi. Premiers dossiers
74	Technologie et avenir régional
75	Activités et régions. Dynamiques d'une transformation
76	Le Grand Sud-Ouest. Diagnostics pour l'avenir

---

**Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale**

1, avenue Charles-Floquet — 75007

Fondateur de la collection : Gérard WEILL +

*Directeur de la publication* : Jacques DURAND

*Administrateur* : Hélène ROGER-VASSELIN - *Couverture* : Cl. CAUJOLLE et D. COHEN

---

Imprimerie MAUGEIN - LACHAISE — R.N. 89 - 19360 Malemort

Dépôt légal n° 83 — 4<sup>e</sup> trimestre 1979