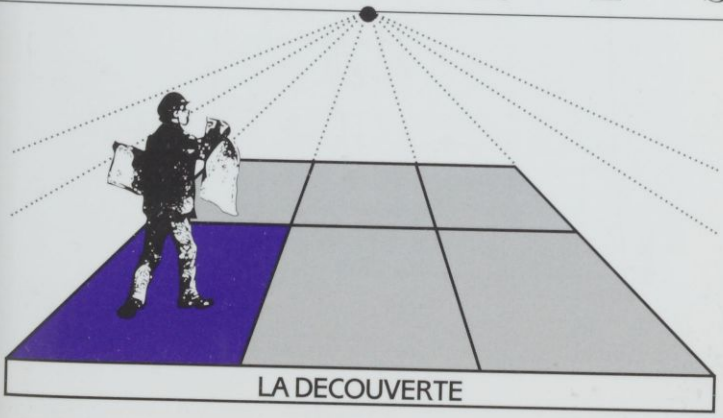
16°R
39937

Jean Gadrey

L'économie des services

R E P È R E S



LA DECOUVERTE

33
2170878

NC

Jean Gadrey

L'ÉCONOMIE DES SERVICES

Éditions La Découverte
9 *bis*, rue Abel-Hovelacque
75013 Paris
1996

16° R
39937

DU MÊME AUTEUR

Nouveau Cours d'économie politique (avec J.-C. Delaunay), Cujas, Paris, tome I, 1979 ; tome II, 1984.

Les Enjeux de la société de service (avec J.-C. Delaunay), Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, Paris, 1987.

The Economics of Services (avec G. Akehurst, coéd.), Frank Cass Publ., Londres, 1987.

La Gestion des ressources humaines dans les services et le commerce (avec N. Gadrey, coéd.), L'Harmattan, Paris, 1991.

Manager le conseil (avec C. et F. Gallouj, F. Martinelli, F. Moulaert et P. Tordoir), Édisciences, Paris, 1992.

Relations de service, marchés des services (avec J. De Bandt, coéd.), Éditions du CNRS, Paris, 1994.

Patrimoine, modèles de tourisme et développement local (avec P. Cuvelier et E. Torrès), L'Harmattan, Paris, 1994.

Les Performances économiques et sociales des services : de la productivité à l'évaluation, Desclée de Brouwer, Paris, à paraître.

Le logo qui figure au dos de la couverture de ce livre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, tout particulièrement dans le domaine des sciences humaines et sociales, le développement massif du photocopillage.

Le code de la propriété intellectuelle du 1er juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, du présent ouvrage est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 3, rue Hautefeuille, 75006 Paris).

Si vous désirez être tenu régulièrement informé de nos parutions, il vous suffit d'envoyer vos nom et adresse aux Éditions La Découverte, 9 *bis*, rue Abel-Hovelacque, 75013 Paris. Vous recevrez gratuitement notre bulletin trimestriel **A la Découverte**.

© Éditions La Découverte, Paris, 1992, 1996.

ISBN 2-7071-2161-4

BIBLIOTHÈQUE NATIONALE R.F. IMPRIMÉS

Introduction

Dans les pays développés, le secteur tertiaire regroupe 60 % à 75 % de la population active ; il a souvent été le seul à créer des emplois au cours des vingt dernières années. Pourtant, l'économie industrielle, l'économie du travail, la micro- et la macroéconomie reposent encore, pour l'essentiel, sur des références et des schémas intellectuels issus de l'industrie dite manufacturière. Depuis les années soixante-dix, toutefois, des travaux importants, mais isolés, ont été consacrés aux activités de services. Des sociologues, économistes, gestionnaires et géographes se sont penchés, avec leurs propres méthodes, sur ce continent en partie issu de l'ancien, en partie nouveau. Les recherches françaises ont été particulièrement dynamiques, même si les références les plus nombreuses proviennent des États-Unis, le plus tertiarisé des grands pays « industriels ».

Ce livre s'efforce de présenter les données empiriques les plus significatives et les principales théories de la croissance des services. Cette croissance suscite de vifs débats : après l'agriculture, l'industrie est-elle condamnée à régresser dans l'emploi et dans la valeur ajoutée ? La consommation des ménages s'oriente-t-elle de plus en plus vers les services au détriment des biens ? Les achats et les investissements des entreprises et des administrations portent-ils de façon croissante sur des réalités dites « immatérielles » ? La croissance du produit national et de la productivité n'est-elle pas conduite à s'essouffler dans une « économie de services » ? Peut-on équilibrer la balance des paiements avec des services ? L'emploi tertiaire n'est-il pas de nature duale, avec,

d'un côté, le tertiaire supérieur des experts et professionnels et, de l'autre, les « petits boulots » de la restauration, de la distribution et des services de proximité ? Ce dualisme des emplois ne s'accompagne-t-il pas d'une forte polarisation spatiale des activités, sacrifiant des villes de second rang et des banlieues sur l'autel des nouveaux centres d'affaires des métropoles favorisées ? Des réponses, souvent contradictoires à ces différentes questions, seront fournies, sur la base des principaux travaux existants[1].

1. Cet ouvrage de synthèse doit beaucoup à plusieurs personnes ou institutions avec lesquelles l'auteur a travaillé et collaboré depuis le milieu des années quatre-vingt. En premier lieu, Jean-Claude Delaunay, qui fut à l'initiative de la rédaction conjointe, en 1987, de l'ouvrage *Les Enjeux de la société de service* (Presses de la Fondation nationale des sciences politiques). Les spécialistes des activités tertiaires au commissariat général du Plan et à l'INSEE, le « comité services » du ministère de la Recherche, la mission d'études des services du ministère de l'Artisanat et du Commerce, et, à Lille, l'IFRESI (CNRS), ont été des supports intellectuels et financiers majeurs des chercheurs français qui se sont progressivement intéressés au continent tertiaire. A Lille, les membres du groupe de recherche sur les services (au sein du laboratoire LAST-CLERSE) et F. Moulaert, à New York (Columbia University), Thierry Noyelle et Thomas Stanback, et à Delft (TNO), Picter Tordoir ont été des partenaires de recherche et des interlocuteurs permanents.

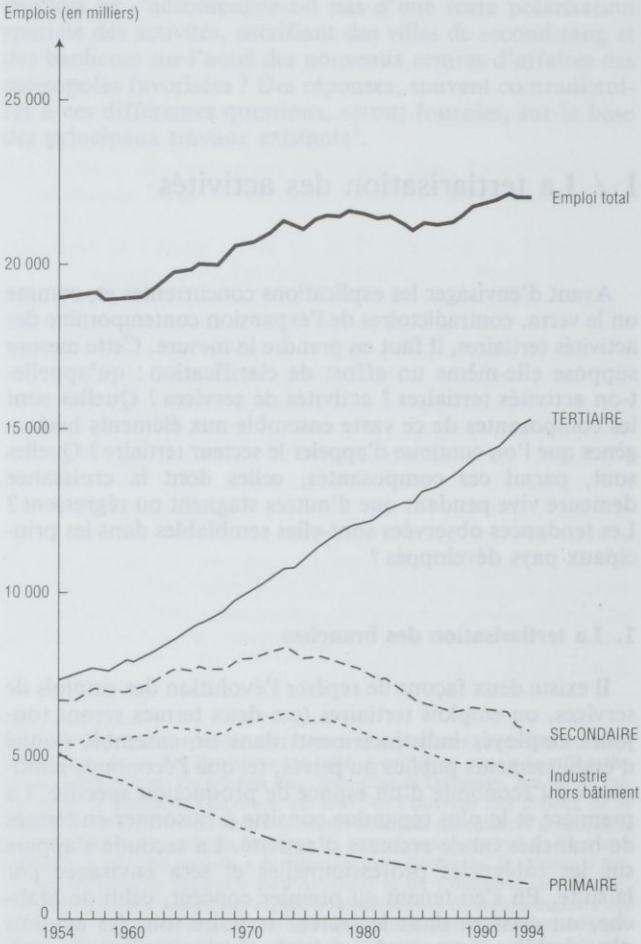
I / La tertiarisation des activités

Avant d'envisager les explications concurrentes et, comme on le verra, contradictoires de l'expansion contemporaine des activités tertiaires, il faut en prendre la mesure. Cette mesure suppose elle-même un effort de clarification : qu'appelle-t-on activités tertiaires ? activités de services ? Quelles sont les composantes de ce vaste ensemble aux éléments hétérogènes que l'on continue d'appeler le secteur tertiaire ? Quelles sont, parmi ces composantes, celles dont la croissance demeure vive pendant que d'autres stagnent ou régressent ? Les tendances observées sont-elles semblables dans les principaux pays développés ?

1. La tertiarisation des branches

Il existe deux façons de repérer l'évolution des emplois de services, ou emplois tertiaires (ces deux termes seront toujours employés indistinctement) dans un ensemble donné d'établissements publics ou privés, tel que l'économie nationale ou l'économie d'un espace de production spécifié. La première et la plus répandue consiste à raisonner en termes de branches ou de secteurs d'activité. La seconde s'appuie sur les catégories professionnelles et sera envisagée par la suite. En s'en tenant au premier concept, celui de branche, on classera dans le secteur tertiaire tous les emplois d'un établissement dont l'activité principale n'est ni « primaire » (activités agricoles et annexes) ni « secondaire » (industries extractives, industries dites de transformation et

GRAPHIQUE 1. — LES TRANSFORMATIONS DE LA STRUCTURE SECTORIELLE DE L'EMPLOI EN FRANCE DEPUIS 1954



Sources : INSEE, *Annuaire rétrospectif de la France, 1948-1988*, et rapports annuels sur les comptes de la nation.

de production de biens, et bâtiment-génie civil). Le secteur tertiaire regroupe ainsi un ensemble « résiduel » de branches d'activité qui semblent n'avoir en commun que la double négation : ni primaires ni secondaires. Ses principales composantes sont le commerce (U08), les transports et communications (U09), un vaste ensemble de services marchands aux ménages et aux entreprises (U10), les services bancaires financiers, immobiliers et d'assurance (U11 à U13), et les services non marchands (U14). Dans cette liste, Ui désigne la branche i de la nomenclature d'activités et de produits (NAP) de la comptabilité nationale française, dans sa version la plus agrégée, dite NAP 15. Cette nomenclature tend, depuis 1993-1994, à être remplacée par la NAF (nomenclature d'activités françaises) que l'on n'utilisera toutefois pas dans cet ouvrage : elle est trop récente pour pouvoir fonder les séries chronologiques dont nous aurons besoin.

On retrouve, avec diverses nuances, ces grandes composantes dans les nomenclatures d'autres pays ou d'institutions internationales. Ainsi, aux États-Unis, la classification SIC *(Standard Industrial Classification)* distingue-t-elle le commerce, les transports et communications, le secteur FIRE (*Finance, Insurance and Real Estate*, ce qui correspond aux branches U11 à U13 en France), les services *stricto sensu* (marchands), et les services non marchands *(Government : federal, state and local)*. Mais les contenus diffèrent assez notablement. Par exemple, les *public utilities* (distribution d'eau, de gaz, d'électricité) sont classées avec les services de transports et communications, au sein du secteur tertiaire, ce qui n'est pas le cas en France. Les activités des restaurants et cafés *(eating and drinking places)*, classées en France parmi les services marchands aux ménages, sont répertoriées aux États-Unis au sein du commerce de détail *(retail trade)*.

De telles différences d'appréciation et de classification (dont il faut tenir compte dans les comparaisons internationales) reflètent deux types de difficultés conceptuelles. La première tient au fait que la frontière entre l'industrie et les services est loin d'être clairement délimitée. Une entreprise de restauration vend-elle des biens ou des services ? Est-elle plus proche d'une logique commerciale (cas de la restauration rapide) ou d'une logique de prestation de services ?

Le second type de difficultés se situe au sein du secteur tertiaire, où des problèmes de frontière analogues existent. Les classifications industrielles connaissent parfois de semblables hésitations, mais il est clair qu'on les trouve en beaucoup plus grand nombre dans les services, *parce qu'il y est plus difficile* (et souvent impossible) *de s'appuyer sur des nomenclatures de produits* : en face de la plupart des activités industrielles, il est possible de faire figurer, comme le fait la comptabilité nationale, une nomenclature très détaillée de « produits ». On trouve par exemple, pour les seules « industries de la viande », une cinquantaine de « produits ». Mais quels « produits » associer, par exemple, au grand commerce d'alimentation générale (les seules distinctions possibles porteront sur les « formules » de distribution : hypermarchés, supermarchés, etc.), aux transports ferroviaires, au secteur hospitalier, ou aux grandes administrations publiques ? Cela explique également pourquoi, dans les nomenclatures des branches de la comptabilité nationale, les activités tertiaires, qui regroupaient en 1991 les deux tiers de l'emploi en France, représentent nettement moins de la moitié des branches répertoriées : 14 des 39 branches de la nomenclature dite NAP 40, et 44 des 99 branches de la nomenclature dite NAP 100 (voir, en fin de chapitre, le tableau V pour la liste complète de ces 44 branches).

Un premier bilan empirique dans le cas de l'économie française

Les difficultés précédentes n'empêchent pas que l'on puisse utiliser avec profit les nomenclatures existantes, notamment pour prendre la mesure des évolutions historiques de l'emploi. Le tableau I permet de suivre, depuis le début du siècle en France, les transformations de la structure de la population active employée selon les trois grands « secteurs » : primaire, secondaire, tertiaire.

Le mouvement de tertiarisation de l'emploi qui existait au cours de la première moitié du XXe siècle, mais de façon encore timide (le poids du secteur tertiaire passant de 27,9 % en 1906 à 38,5 % en 1954), s'est accéléré ensuite, en particulier à partir des années soixante. De façon surprenante, cette tertiarisation a progressé aussi vivement de 1960 au milieu des années soixante-dix, en période de croissance

TABLEAU I. — FRANCE
EMPLOI TOTAL SELON QUATRE SECTEURS DEPUIS 1906
(en % de l'emploi total)

	1906	*1936*	*1954*	*1960*	*1970*	*1980*	*1990*	*1994*
Agriculture	43,2	37,0	26,6	21,6	13,0	8,4	5,6	4,8
Industrie (hors bât.)	25,0	25,2	28,0	29,3	29,1	26,6	21,5	19,3
Bâtiment	3,9	4,3	7,0	7,7	9,5	8,5	7,4	6,7
Tertiaire	*27,9*	*33,5*	*38,5*	*41,4*	*48,3*	*56,4*	*65,5*	*69,2*

Sources: INSEE, *Annuaire rétrospectif de la France, 1948-1988*, et rapports annuels sur les comptes de la nation. Pour 1906 et 1936, estimations à partir des séries de l'annexe 2 du recensement de 1962. Les activités de distribution d'eau, de gaz et d'électricité sont comptées, en 1906 et 1936, avec les services (non marchands).

économique (et de progression des effectifs industriels), que dans la période de croissance ralentie (et de régression de l'emploi industriel) qui a suivi. Le graphique 1 visualise cette croissance régulière.

En se limitant maintenant à la période 1970-1994, période de forte tertiarisation de l'emploi, quelles sont les branches d'activités qui en ont été le principal vecteur ? Il faut, pour répondre à cette question, utiliser une décomposition un peu plus fine que la seule opposition entre tertiaire marchand et non marchand. Le tableau II distingue à cet effet quatre grandes branches à l'intérieur du secteur tertiaire. Les données sont celles de l'emploi intérieur par branche telles qu'elles figurent dans les comptes nationaux.

Ce tableau fait apparaître, du point de vue des rythmes de croissance, trois types de tertiaire. Un tertiaire à croissance lente, voire en situation de stagnation (il s'agit toujours des variations du poids relatif dans l'emploi total), ce qui n'exclut pas d'intenses restructurations internes : le commerce, les transports et télécommunications. Un tertiaire à croissance explosive : celui des services marchands aux ménages et, plus encore, de la santé et des services aux entreprises. Un tertiaire à croissance régulière mais plus modeste : celui des services non marchands *hors santé publique*. Aucun des deux tableaux précédents n'isole, malheureusement, l'emploi des services de « santé et action sociale », mais on sait par ailleurs (INSEE, *Les Comptes des*

TABLEAU II. — EMPLOI INTÉRIEUR
PAR GRANDE BRANCHE TERTIAIRE,
(en % de l'emploi total depuis 1970)

	1970	*1975*	*1980*	*1985*	*1990*	*1994*
Commerce (U08)	11,6	11,9	12,1	12,3	12,3	12,2
Transports et télécommunications (U09)	5,1	5,2	5,4	5,8	5,9	5,7
Services marchands (U10 seuls)	11,6	13,0	15,1	16,3	19,4	20,9
— y compris banques et assurances (U10 à à U13)	13,5	15,4	17,6	19,1	22,1	23,6
— dont : aux entreprises (T33)	(4,0)	(4,6)	(5,9)	(6,3)	(8,3)	(9,1)
Services non marchands (U14) y compris santé et action sociale publiques	18,6	20,2	21,9	24,9	25,1	27,8
Total tertiaire	*48,8*	*52,7*	*57,0*	*62,1*	*65,4*	*69,2*
Industrie (hors bât.)	28,0	28,0	26,1	23,5	21,5	19,3

Source : INSEE, *Vingt Ans de comptes nationaux 1970-1989*, et *Rapport sur les comptes de la nation de 1994*. Nomenclature NAP.

services) que la fraction marchande de ces services (par exemple cliniques, établissements d'hébergement privés, médecine ambulatoire...) comptait 456 000 salariés et environ 256 000 non-salariés en 1990, soit 3,2 % de l'emploi intérieur. Quant à la fraction non marchande, son poids correspond à peu près à la différence entre l'ancienne et la nouvelle définition des « services non marchands », soit 3,4 % en 1970, 4,5 % en 1980, et environ 5,6 % en 1990. Au total, les services de « santé et action sociale » représentaient 1,3 % de l'emploi en 1936 (recensement) et 8,8 % en 1990 : leur croissance, depuis un demi-siècle, est donc aussi rapide que celle des services aux entreprises (T33), dont le poids est passé de 1,5 % en 1936 à 9,1 % en 1994. Il est tout à fait significatif de constater que ces deux pôles exceptionnels de croissance, auxquels on pourrait ajouter l'enseignement, sont constitués majoritairement *d'activités d'assistance ou de soins, et de conseil ou de transfert de connaissances. Santé, action sociale, enseignement (ces trois activités ont été judicieusement rassemblées dans la nouvelle nomenclature NAF) et services aux entreprises « expliquent » à eux seuls environ les deux tiers de l'augmentation du poids relatif de l'emploi tertiaire depuis un demi-siècle : leur part dans l'emploi intérieur est passée de 4,6 % en 1936 à environ 28,3 % en 1994 (enquête emploi).*

Remarque : on ne dispose pas de série longue relative aux emplois des services d'enseignement. Nos propres estimations, appuyées sur les travaux de Delorme et André [1983]* et sur les statistiques d'agents de l'État sont les suivantes : la part des emplois des services marchands et non marchands d'enseignement (à l'exclusion des activités de formation internes aux autres branches de l'économie) serait passée de 1,8 % à 5,8 % de l'emploi intérieur total entre 1936 et 1990.

Des tendances semblables dans tous les pays développés

Le constat empirique précédent, relatif à la France, vaut-il pour d'autres pays développés ? La réponse est clairement positive, bien que des situations contrastées apparaissent. Le graphique 2, élaboré à partir des statistiques d'emploi de l'OCDE, fournit, pour 9 pays de l'OCDE, la part des services dans l'emploi civil.

La situation française est intermédiaire, du point de vue des taux de tertiarisation de l'emploi, entre celle des pays du « Nord » (Canada, États-Unis, Pays-Bas, Grande-Bretagne, Suède) et celle des pays du « Sud » (Italie, Espagne). Les deux grands pays industriels que sont le Japon et l'Allemagne fédérale sont moins tertiarisés (ce sont les deux seules économies où la part de l'emploi industriel dépassait encore un tiers en 1990), mais ils n'échappent pas à la tendance générale.

2. La tertiarisation en termes de catégories professionnelles

Avec ce second critère d'évaluation de la progression de *la dimension de service* des activités, on envisage, dans chaque branche, dans chaque unité de production ou de travail, quels sont les « métiers » (ou catégories professionnelles) que l'on peut considérer comme tertiaires dans la mesure où ils ne sont pas voués à titre principal à des tâches de transformation matérielle visant la production de biens.

Il est clair que ce critère, plus encore que le premier, est largement conventionnel. Mais il peut donner une première

* Les références entre crochets renvoient à la bibliographie en fin de volume.

On assiste donc, dans la seconde moitié des années quatre-vingt, à une croissance exceptionnelle des flux d'investissements des entreprises françaises à l'étranger. Les taux de croissance records concernent les investissements dans les secteurs financiers et les services aux entreprises. Les investissements directs étrangers en France se développent eux aussi vivement, mais à un rythme moins rapide. A partir de 1990, la régression des investissements français à l'étranger est nette, mais elle est moins forte dans les services que dans l'industrie.

Les négociations du GATT

La conférence du GATT de septembre 1986, tenue à Punta del Este (Uruguay) avait convenu d'organiser une période *(round)* pluriannuelle de négociations internationales visant à étendre autant que possible les agréments existants en matière d'échanges de biens industriels à d'autres catégories d'échanges, au premier rang desquels les services et les droits de la propriété intellectuelle. Les négociateurs devaient répondre aux questions suivantes.

Comment définir le commerce international des services, en reconnaissant ses spécificités et, en particulier, l'ensemble des contraintes associées au fait que, dans de nombreux cas, ce commerce s'accompagne d'un mouvement transfrontière d'individus (prestataires ou clients) ou de l'établissement plus ou moins durable de bureaux, filiales ou agences à l'étranger ? Comment éviter de confondre ces phénomènes avec d'autres migrations d'individus ?

Quels services est-il possible d'inclure dans un accord international sans porter atteinte à des formes « légitimes » de souveraineté nationale, concernant, par exemple, la monnaie, la sécurité nationale, l'éducation et la culture, les règles juridiques et fiscales ?

Quels principes mettre en avant, et comment adapter aux services les principes de base des échanges internationaux que sont : la *transparence* (mise à disposition par chaque pays des informations sur les lois et pratiques qui y sont en vigueur) ; la *non-discrimination* (ou « traitement de la nation la plus favorisée »), qui veut que tout traitement favorable accordé par un pays A à un pays B dans ces échanges puisse bénéficier à tous les autres (par exemple, en matière de

qualifications requises de professionnels de B souhaitant proposer leurs services en A) ; le *traitement national*, selon lequel les prestataires nationaux du pays A ne peuvent pas bénéficier d'un traitement plus favorable que ceux d'un pays étranger fournissant des services en A ; l'*accès au marché A* de prestataires étrangers, qui implique en particulier un libre accès aux procédures de licences, la possibilité de recruter du personnel local, le droit pour une firme étrangère de vendre ses services sous son propre nom en installant des bureaux ou filiales si besoin, etc.

Un dernier principe important est celui de la *progressivité* de la libéralisation envisagée. Il concerne tout particulièrement les pays en voie de développement, dont la position dans ces négociations est passée d'une extrême méfiance, parfaitement justifiée, à la recherche par certains d'entre eux des conditions qui pourraient leur permettre de tirer des bénéfices d'une libéralisation sectoriellement limitée. Les États-Unis, qui exerçaient au contraire les pressions les plus vives en faveur d'une libéralisation très large, ont par la suite freiné toute une série de dossiers portant sur des secteurs qu'ils ne souhaitaient pas exposer à une concurrence immédiate, tels les transports maritimes, les services professionnels et les services financiers. Sur l'ensemble des problèmes précédents, les discussions ont progressé lentement, pour aboutir finalement, en décembre 1993, après sept années de négociation, à un « accord-cadre » désormais pris en charge par l'OMC (Organisation mondiale du commerce). Cette organisation, créée le 1er janvier 1995, prend la place du GATT, avec une portée et une légitimité supérieures. En matière de services, l'accord multilatéral est une étape vers une libéralisation progressive et régulière des échanges, en dépit de l'existence de multiples clauses particulières [cf. *GATT focus*, décembre 1993, ainsi que I. RABAUD (1995)]. Les discussions se poursuivent dans certains secteurs posant des problèmes particuliers, tels que les services professionnels, les transports maritimes et les télécommunications.

On peut penser que ces questions majeures ne trouveront pas de solution au seul niveau de l'OMC et que, en ce qui concerne les PVD, une voie intéressante, bien que non exclusive, réside dans la conclusion d'accords « régionaux » visant à l'expansion progressive des échanges et de la coopération au sein des communautés géopolitiques telles que

l'Association latino-américaine d'intégration (ou, à un niveau sous-régional, les pays du pacte andin), la Communauté des États de l'Afrique de l'Ouest, le Conseil de coopération du Golfe, ou l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est. Une telle option supposerait des arrangements économiques et commerciaux préférentiels concernant les services, en commençant par les transports, les télécommunications et le tourisme, qui ont vocation à favoriser *la coopération* (réglementations et principes communs, harmonisation, prestations communes de certains services, échanges d'expériences) et *l'intégration*, c'est-à-dire la création de marchés préférentiels [voir CNUCED (1991), et CEPII, *L'Économie mondiale 1993*, « Repères », 1992, et *L'économie mondiale 1995*, « Repères », 1994].

Enfin, en ce qui concerne la Communauté européenne, on peut dire que son Programme d'achèvement du marché intérieur dans les services (PAMIS) est le plus libéral des accords internationaux existants, puisqu'il va jusqu'à reconnaître les diplômes et qualifications obtenus dans les différents États membres, et que, par ailleurs, il repose sur le principe de l'ouverture à la concurrence des monopoles de services publics existant encore : dans les télécommunications, les services postaux et les transports.

2. La localisation des services

La question de l'inscription des activités et des échanges de services dans l'espace, qui vient d'être traitée sous l'angle de l'internationalisation, se pose de façon plus générale : comment les activités de services se localisent-elles dans les espaces nationaux et régionaux ? Comment se produisent les échanges intranationaux et intrarégionaux de services ?

Ces questions ont pris, depuis la fin des années soixante-dix, une importance croissante, pour les acteurs de « l'aménagement du territoire », pour les élus locaux, mais aussi pour les entreprises de services. Lorsque la très grande majorité des emplois qui se créent sont tertiaires, la capacité à attirer ou retenir les activités correspondantes devient un enjeu décisif.

Les principales questions posées concernent la division spatiale du travail entre les régions (au sens que l'on donne en

France à ce terme) ; entre les villes ou métropoles ; et, enfin, au sein des grandes métropoles, entre le centre-ville et les banlieues ou villes périphériques. Dans les trois cas, des modalités de concurrence existent pour attirer ou retenir des activités de services, et en particulier celles qui sont jugées stratégiques pour le développement et susceptibles d'exporter au-delà de la zone géographique envisagée. L'intérêt porté aux services à cet égard coexiste souvent avec une méfiance vis-à-vis de leur capacité réelle à favoriser ou susciter une dynamique économique locale. Les oppositions entre thèses « néo-industrielles » et « post-industrielles » se retrouvent dans la géographie des services.

• Selon une première conception, plus ancienne et plus simple, la hiérarchie des régions, des métropoles et des villes est fondée sur leur potentiel industriel. Les services aux entreprises se localisent *de façon induite* par les activités industrielles (activités de base). Ils se comportent en « suiveurs », selon les termes de Camal Gallouj [1990] : ils suivent leurs clients. Ils sont complémentaires de l'industrie, mais en situation de dépendance, y compris pour leur localisation. Quant aux services aux ménages (y compris le commerce de détail), ils sont eux aussi « suiveurs », mais vis-à-vis de la population, selon la théorie dite de la « place centrale », pour laquelle ces activités se localisent en fonction de la demande à desservir, de la répartition spatiale de la population, et des coûts de transport, facteurs déterminant leur « aire de marché ». La conclusion principale de cette théorie est l'existence d'une hiérarchie des agglomérations ou localités, au sommet de laquelle se trouvent des places qui exportent leurs services « de haut niveau » (c'est-à-dire plus spécialisés ou plus sophistiqués) vers les places de second rang, qui elles-mêmes en exportent certains vers les places périphériques.

Cette théorie reflète plutôt bien la situation que l'on trouve dans certains services aux ménages et dans le commerce de détail. Elle peut même expliquer une partie de la hiérarchie spatiale des services aux entreprises. Elle a toutefois l'inconvénient majeur de supposer que chaque firme de service prend séparément ses décisions de localisation en fonction de marchés donnés, ignorant les forces qui conduisent à des regroupements ou « agglomérations » de prestataires.

• Selon une seconde conception de la géographie des services, ceux-ci jouent un rôle majeur, mais non exclusif. *L'industrie* (à l'exception de ses fonctions décisionnelles et de certains bureaux) quitte les villes centrales pour se localiser soit dans la périphérie, soit dans certains bassins d'emplois de la région, soit même à l'étranger, pour des raisons de coûts fonciers et immobiliers, de coût du travail et de contraintes d'environnement. Pour autant, l'industrie conserve une fonction dans la formation d'une hiérarchie spatiale, mais plutôt par le biais de ses centres décisionnels (sièges sociaux, directions de division), de ses centres intellectuels (laboratoires de R-D, bureaux d'études), et des revenus éventuels de ses exportations hors région. *Les services aux ménages* restent pour l'essentiel du type « suiveurs » vis-à-vis d'une population qui tend à quitter les centres-villes, bien que certains d'entre eux (banques, assurances, télécommunications) puissent dissocier la localisation de leurs *back-offices* (sièges, opérations et traitements centralisés) et celle de leurs agences ou bureaux en contact avec la clientèle. Certains services aux ménages jouent un rôle « facilitateur » [C. Gallouj (1990)] vis-à-vis de l'implantation ou du maintien d'autres activités, en ce sens qu'ils contribuent à l'agrément du cadre de vie, à l'animation culturelle, à la formation supérieure ou au développement du tourisme local.

Dans cette conception, *les services aux entreprises* (entendus au sens large, en y incluant les services financiers et d'assurance) constituent le principal déterminant de la hiérarchie des métropoles. Ils sont non seulement des « facilitateurs » de l'activité économique, mais ils jouent un rôle d'attraction d'autres activités et d'exportation de services en dehors de la métropole ou de la région. Associés aux centres décisionnels des entreprises industrielles ou tertiaires (sièges sociaux, bureaux d'études, centres de recherche...) et à ceux de certaines administrations publiques, ils constituent le *complex of corporate activities* [Stanback, Noyelle (1984)], le tertiaire supérieur (ou « quaternaire », selon le terme de Jean Gottman), autour duquel s'organise spatialement l'ensemble des activités. Toutefois, pour ces services aux entreprises comme pour ceux destinés aux ménages, bien que dans une moindre mesure, si les fonctions majeures sont centralement groupées, une partie des activités opérationnelles se décentralise selon les besoins de contact et

et d'individualisation des solutions. Enfin, *les transports et les télécommunications* favorisent un tel modèle en autorisant la distanciation entre domicile et lieu de travail, ainsi qu'entre *back-office* et *front-office* pour certains services.

On peut dire que la plupart des études empiriques effectuées sur la base de données des années soixante-dix et quatre-vingt confirment la validité de cette seconde conception dans les pays développés. Dans le cas de la France, un bilan figure dans le numéro 230 (mars 1990) de la revue de l'INSEE, *Économie et statistique*. On peut également se reporter à Philippe et Léo [1992] et au « rapport Carrez » [1991]. Aux États-Unis, les recherches les plus complètes (elles portent sur les 140 plus importantes métropoles des États-Unis et sur un échantillon de villes de moindre importance) sont celles de Stanback et Noyelle [1984], et Noyelle [1985], aboutissant à une typologie des métropoles selon quatre catégories hiérarchisées : les métropoles de services diversifiés de haut niveau ; les métropoles de services spécialisés ; les métropoles « centres de production » ; et les villes résidentielles, de loisirs et de retraite.

3. Les services de proximité

Bien des services pourraient être qualifiés de « services de proximité », si ces termes signifient que la proximité spatiale du prestataire et du consommateur est une condition de production du service. Le commerce de détail, la restauration, la distribution postale, l'enseignement et la santé (dans leurs formes usuelles) sont des services de proximité, comme les services des collectivités locales et de certaines administrations publiques, ainsi qu'un grand nombre de services aux entreprises. Bien entendu, la proximité du « personnel en contact » et du client ne signifie pas que toute l'organisation se déploie à proximité de sa clientèle, mais on peut néanmoins parler de production à proximité.

En France, et de façon moins prononcée dans quelques autres pays européens, les « services de proximité » (ou « nouveaux services » aux personnes) désignent autre chose : des services aux particuliers, actuellement fournis principalement sur un mode associatif, coopératif ou d'initiative locale, relevant pour la plupart du secteur social, mais

correspondant, selon certains, à des « gisements » importants de besoins et d'activités. Les deux catégories les plus importantes sont l'accueil des jeunes enfants (selon diverses formules : crèches collectives, crèches de quartier, crèche de personnel d'entreprise ou d'administration, haltes-garderies, garde à domicile par des nourrices ou « assistantes maternelles » agréées ou non, etc.) et l'aide à domicile aux personnes âgées (« aides ménagères » considérées non comme des femmes de ménage mais comme des professions à vocation sociale, services infirmiers à domicile, « auxiliaires de vie » pour des personnes très dépendantes ou handicapées, etc.).

On y ajoute souvent d'autres catégories elles aussi émergentes, dont l'offre est encore faiblement structurée, mais dont le développement est attendu, pour des services de « coup de main » plus ou moins fréquent (ménage, jardinage, petites réparations, port de repas à domicile), ou bien encore des services « de proximité » liés à l'entretien du cadre de vie urbain, à l'environnement naturel, à la pratique sportive, au soutien scolaire et à l'assistance aux jeunes en difficulté [cf. Cette, Cunéo (1992)].

Les facteurs de croissance probable de ces activités tiennent aux transformations de la famille, de la structure démographique de la population, et des modes de vie des ménages. Pour les chercheurs français spécialisés dans ce domaine [Enjolras (1966), Laville (1996)], la « problématique des services de proximité », c'est-à-dire la façon pertinente de poser les problèmes, serait la suivante :

— c'est une erreur de se précipiter sur la notion de « gisements d'emplois », comme si le développement de ces services avait pour seul objectif de créer des emplois et non de répondre à des besoins. Il y a certainement des emplois à la clé, mais leur qualité et leur pérennité présupposent que de nombreux obstacles aient été levés ;

— les obstacles au développement sont multiples. La demande est souvent floue, l'information est imparfaite ou inexistante, l'offre est faiblement structurée, les compétences et garanties professionnelles sont insuffisantes. Par ailleurs, se pose la question de la « solvabilisation de la demande ». En effet, pour les principaux services en question, une fraction importante des ménages ou des personnes qui en auraient besoin ont des ressources insuffisantes pour

pouvoir les payer à un prix de marché. Il reviendrait donc à l'action économique (nationale, locale) et à des programmes sociaux de lever ces différents obstacles, financiers ou non financiers ;

— de grandes entreprises du secteur privé sont prêtes à investir ce champ, surtout si des incitations financières et des aides fiscales réduisent l'écart entre les coûts de prestation et la propension à payer des ménages les moins aisés. Mais les associations estiment avoir une vocation et des qualités particulières pour fournir ces services (en particulier l'accueil des jeunes enfants et l'aide à domicile aux personnes âgées) : proximité humaine et sociale, absence de contrainte de profitabilité, capacité à faire travailler ensemble des bénévoles et des salariés (ce qui est un facteur de réduction du coût), expérience acquise et insertion locale.

Certains estiment que des coopérations ne sont pas exclues dans ce domaine entre des acteurs privés, publics et associatifs, menant ensemble des projets d'« économie solidaire ». Mais on voit mal comment concilier la gestion privée, concurrentielle, son mode de contrôle des temps et son obsession des gains de productivité du travail, avec la logique associative et bénévole (ce dernier terme signifiant précisément qu'on ne compte pas son temps). Un « partage des territoires », institutionnellement fixé, serait sans doute plus réaliste, entre un secteur ouvert à la concurrence (mais pouvant bénéficier d'incitations financières publiques) et un secteur réservé aux organisations à but non lucratif. Ces dernières, on peut l'admettre, ne sont pas forcément les mieux placées pour rendre efficacement des services à faible dimension affective (exemple : la livraison à domicile, le ménage, les réparations, le jardinage), mais elles pourraient être supérieures (sous certaines conditions de qualification) là où il n'est plus seulement question, pour les jeunes enfants, de « garde » mais d'éveil, d'animation et de socialisation, ou lorsque, au-delà de l'aide fonctionnelle aux personnes âgées, on valorise des dimensions d'écoute, de compassion, de lutte contre l'isolement moral, de socialisation maintenue. Lorsque la composante affective de la relation est jugée importante, sa transformation en relation commerciale est problématique : à chacun ses atouts, celui du marché est le calcul, celui de l'économie solidaire est la relativisation du calcul et la part laissée au don, ce qui n'exclut pas la constitution de compétences.

Conclusion

« L'économie des services » n'a pas le statut d'un domaine spécialisé de l'analyse économique, comme peuvent l'être l'économie industrielle, l'économie du travail ou l'économie internationale. On peut néanmoins utiliser ce terme pour désigner des travaux : *1)* visant à rendre compte du développement des activités tertiaires, des caractéristiques de leur production, de la consommation et des échanges correspondants, de leur mode de gestion des ressources humaines, de leur localisation, etc. ; *2)* estimant nécessaire à cet effet de ne pas s'en tenir à l'application pure et simple de concepts et de méthodes élaborés pour penser la production industrielle marchande.

Au cours de cet ouvrage, différentes facettes de cette « économie des services » ont été présentées. D'autres existent. Des travaux français récents ou en cours portent, par exemple, sur les spécificités de l'*innovation* dans les services, sur la socio-économie des *relations de services*, sur les caractéristiques des *marchés* de certains services complexes à acteurs multiples, sur *les organisations en réseaux* (qui se développent pour l'essentiel dans le secteur tertiaire). La plupart de ces recherches adoptent des méthodes d'analyse faisant dialoguer les approches économiques au sens strict avec celles d'autres sciences sociales : l'histoire, la sociologie, la gestion, la géographie. En ce sens, elles se situent dans la lignée des travaux fondateurs de trois auteurs à qui l'on doit une large part de l'intérêt porté en France, depuis la Seconde Guerre mondiale, à la croissance tertiaire et à son étude : Pierre Naville, Alfred Sauvy et, bien entendu, Jean Fourastié*. Qu'il nous soit permis, en conclusion de cet ouvrage, de leur rendre hommage.

---

* Pour une présentation de leurs apports à l'économie des services, voir Delaunay, Gadrey [1987].

Repères bibliographiques

AGLIETTA M., *Régulation et crises du capitalisme*, Calmann-Lévy, Paris, 1976.

AGLIETTA M., BRENDER A., *Les Métamorphoses de la société salariale*, Calmann-Lévy, Paris, 1984.

ASHBY J., *The Trend in Hospital Output and Labor Productivity*, PROPAC, Washington D.C., 1990.

ATTALI J., *Les Trois Mondes*, Fayard, Paris, 1981.

BACON R., ELTIS W., *Britain's Economic Problem : Too Few Producers*, Macmillan, Londres, 1978.

BARCET A., BONAMY J., MAYERE A., *Les Services aux entreprises. Rapport pour le commissariat général du Plan*, Paris, 1983.

BAUMOL W., « Macroeconomics of Unbalanced Growth », *American Economic Review* (2), p. 415-426, 1967.

BEARSE P., KARASEK R., NOYELLE T., STANBACK T., *Services, the New Economy*, Allanheld and Osmun, Totowa N.J., 1981.

BELL D., *The Coming of Post-Industrial Society, a Venture in Social Forecasting*, Basic Books, New York, 1973 ; trad. franç. : *Vers la société post-industrielle*, Laffont, Paris, 1976.

BLUESTONE B., HARRISON B., *The Great American Job Machine*, rapport pour le Joint Economic Committee, décembre 1986.

BRAVERMAN H., *Labor and Monopoly Capital*, Monthly Review Press, New York, 1974.

CARREZ J.-F., *Le Développement des fonctions tertiaires supérieures internationales à Paris et dans les métropoles régionales*, La Documentation française, Paris, 1991.

CETTE G., CUNÉO P. *et al.*, *Nouveaux Emplois de services : les dix services de la solidarité*, BIPE-INSEE, 1992.

CLARK C., *The Conditions of Progress and Security*, Mac Millan, Londres, 1940 ; trad. franç., *Les Conditions du progrès économique*, PUF, Paris, 1960.

CNUCED, *Commerce des services : questions sectorielles*, New York, 1991.

COHEN S., ZYSMAN J., *Manufacturing Matters*, Basic Books, New York, 1987.

DE BANDT J., *Les Services*, Economica, Paris, 1991.

DELAUNAY J.-C., GADREY J., *Les Enjeux de la société de service*, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, Paris, 1987.

DELMAS P., *Le Maître des horloges*, Éditions Odile Jacob, Paris, 1991.

DELORME R., ANDRÉ C., *L'État de l'économie*, Seuil, Paris, 1983.

EIGLIER P., LANGEARD E., *Servuction*, Mc Graw Hill, Paris, 1987.

ENJOLRAS B., *Le Marché providence*, Desclée de Brouwer, Paris, 1995.

FISHER A., *The Clash of Progress and Security*, Kelley, Londres, 1935.

FONTAINE C., *L'Expansion des services, un quart de siècle en France et dans le monde développé*, Rexervices, Paris, trois tomes, 1987.

FONTAINE C., *Diversité des mesures possibles des services consommés par les ménages et difficulté des comparaisons internationales*, conférence de la Commission économique pour l'Europe des Nations unies, La Haye, octobre 1990.

FOURASTIÉ J., *Le Grand Espoir du XXe siècle*, PUF, Paris, 1949.

FOURASTIÉ J. et J., « La ruée tertiaire », *Futuribles*, juin 1989, p. 21-34.

FUCHS V., *The Service Economy*, NBER-Columbia University Press, New York, 1968.

GADREY J., *Productivité et évaluation des services : la construction sociale du produit*, rapport pour le ministère de la Recherche, Paris, 1987.

GADREY J., « Sur l'effet d'éponge et le nouveau dualisme des services », *Cahiers lillois d'économie et de sociologie*, n° 9, 1987 b, p. 73-85.

GADREY J., « Des facteurs de croissance des services aux rapports sociaux de service », *Revue d'économie industrielle*, n° 43, 1988, p. 34-48.

GADREY J., « La modernisation des services professionnels », *Revue française de sociologie*, 35, 1994, p. 163-195.

GADREY J., GALLOUJ C., GALLOUJ F., MARTINELLI F., MOULAERT F., TORDOIR P., *Manager le conseil*, Mc Graw Hill, Paris, 1992.

GADREY J., NOYELLE T., STANBACK T., *La Productivité dans les services aux États-Unis et en France*, ministère de la Recherche, Paris, 1992.

GERSHUNY J., *After Industrial Society ? The Emerging Self-Service Economy*, Mac Millan, Londres, 1978.

GERSHUNY J., MILES I., *Social Innovation and the Division of Labor*, Oxford University Press, Oxford, 1983.
GIARINI O., STAHEL W., *The Limits to Certainty*, Kluwer, Dordrecht, 1990.
GOFFMAN E., *Asiles*, Les Éditions de Minuit, Paris, 1968.
GORDON D., *The Working Poor: Towards a State Agenda*, The Council of State Planning Agencies, Washington D.C., 1979.
GREENFIELD H., *Manpower and the Growth of Producer Services*, Columbia University Press, New York, 1966.
HILL P., « On Goods and Services », *The Review of Income and Wealth*, 4, décembre 1977, p. 315-338.
HIRSCHHORN L., « L'économie post-industrielle : quel travail, quelle compétence pour un nouveau mode de production ? », *Économie et humanisme*, n° 295, mai-juin 1987, p. 25-43.
IRES, *Services, internationalisation et compétitivité dans les six principaux pays industrialisés*, rapport pour le commissariat général du Plan, Paris, 1989.
JANY-CATRICE F., *The Ascension of White Collars*, mémoire de DEA, université de Lille-I, 1987.
JANY-CATRICE F., *Le Rôle des services aux entreprises dans l'industrialisation des pays en voie de développement*, thèse, université de Lille-I, 1991.
LAVILLE J.-L., *Services de proximité : le champ des possibles*, Doc. de recherche, CRIDA-LSCI, 1996.
LAVILLE J.-L., *Les Services de proximité en Europe*, Syros, Paris, 1992.
LIPIETZ A., « Le tertiaire, arborescence de l'accumulation capitaliste : prolifération et polarisation », *Critique de l'économie politique* (12), juillet 1980, p. 37-69.
LORENZI J.-H., PASTRÉ O., TOLEDANO J., *La Crise du XXe siècle*, Economica, Paris, 1980.
MARUANI M., NICOLE C., *La Flexibilité à temps partiel, conditions d'emploi dans le commerce*, La Documentation française, Paris, 1989.
MAYERE A., *Pour une économie de l'information*, Éditions du CNRS, Paris, 1990.
MINTZBERG H., *Structure et dynamique des organisations*, Éditions d'organisation, Paris, 1982.
MIT (DERTOUZOS M., LESTER R., SOLOW R.), *Made in America*, trad. franç., Interéditions, 1990.
MOULAERT F. (éd.), « La production de services et sa géographie », numéro spécial des *Cahiers lillois d'économie et de sociologie*, 1988.
NOYELLE T., *New Technologies and Services: Impact on Cities and Jobs*, University of Maryland, College Park, 1985.
OCDE, *Le Commerce international des services dans les pays de l'OCDE, 1970-1987*, Paris, 1990.
PETIT P., *Slow Growth and the Service Economy*, Frances Pinter, Londres, 1986, trad. franç., *La Croissance tertiaire*, Economica, Paris, 1988.
PHILIPPE J., LÉO P.-Y., *La Dynamique mercapolitaine*, communication aux journées d'études sur les villes de tradition industrielle, Lille, 21-22 mai 1992.
PIRIOU J.-P., *La Comptabilité nationale*, La Découverte, « Repères », Paris, 1992.
RABAUD I., *L'Internationalisation des services : le cas des services aux producteurs*, thèse de doctorat, université Paris-IX-Dauphine, 1995.
RIBAULT T., *Formes et limites de la marchandisation de l'information*, thèse, université de Lille-I, 1991.
SAUVIAT C., « Services, internationalisation et compétitivité », *Études de l'IRES*, 1989, p. 2-25.
SINGELMANN J., *The Sectoral Transformations of the Labor Force in Seven Industrialized Countries*, PhD, University of Texas, Austin, 1976.
SOFTNOMICS CENTER, *A White Paper on Softnomization*, Tokyo, octobre 1985.
STANBACK T., *Understanding the Service Economy*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1979.
STANBACK T., *The New Suburbanization, Challenge to the Central City*, Westview Press, Boulder, 1991.
STANBACK T., NOYELLE T., *The Economic Transformation of American Cities*, Rowman & Allanheld, Totowa N.J., 1984.
THUROW L., *Toward a High-Wage, High-Productivity Service Sector*, Economic Policy Institute, Washington D.C., 1989.
VERNIÈRES M. (éd.), *L'Emploi du tertiaire*, Economica, Paris, 1985.

Table

Introduction 3

I / La tertiarisation des activités 5
1. La tertiarisation des branches 5
2. La tertiarisation en termes de catégories professionnelles 11
3. La tertiarisation du produit national 14
4. Qu'est-ce qu'une activité de service ? 16

II / Les théories du rôle économique et de la croissance des services 20
1. La théorie de la société post-industrielle, selon Daniel Bell 22
2. Les approches néo-industrielles macroéconomiques d'inspiration classique ou marxiste ... 27
3. Une théorie néo-industrielle originale : l'économie du self-service 30
4. Des approches nuancées, en termes de complexification et de complémentarité 34

III / La consommation de services des ménages .. 35
1. La diversité des mesures de la consommation de services 35
2. Biens et services : évolution en volume depuis 1970 39
3. Consommation de services, niveaux de vie et niveaux de revenus 40
4. Biens et services : substitution, complémentarité, autonomie relative 43
5. La croissance des besoins de services 46