

TRAVAUX ET RECHERCHES DE PROSPECTIVE

schéma  
général  
d'aménagement  
de la France

**questions à la  
société tertiaire**

schéma  
général  
d'aménagement  
de la France

**questions à la  
société tertiaire**



# Avant-propos

Le développement des activités tertiaires et leur répartition spatiale ont pris place parmi les préoccupations fondamentales des planificateurs et des aménageurs du territoire français.

Il est naturel qu'il en soit ainsi. La part du tertiaire dans l'accroissement de l'emploi devient de plus en plus importante. Son rôle devient donc primordial quand il s'agit de promouvoir l'équilibre entre l'emploi et la population active au niveau national.

S'il s'agit de mieux répartir l'activité économique nationale dans les régions, deux moyens essentiels sont à la disposition des aménageurs du territoire : favoriser la relocalisation d'activités déjà existantes et, dans le cas de la France, confrontée avec ses déséquilibres traditionnels, essentiellement la décentralisation, mais aussi favoriser une implantation des activités nouvelles qui soit de nature à combattre le déséquilibre territorial entre Paris et la province.

Dans un cas comme dans l'autre, on ne peut se permettre de négliger les activités tertiaires, qui tendent à se concentrer dans la Région parisienne et à occuper la place libre qui leur est faite par le mouvement de décentralisation des activités industrielles. Entre 1968 et 1972 par exemple, les permis de construire de bureaux accordés en Région parisienne ont représenté 4 000 000 sur les 8 700 000 m<sup>2</sup> autorisés dans toute la France (soit 45 % du total), alors que beaucoup de régions, parmi les plus prospères comme la région Rhône-Alpes, souffrent d'une insuffisance d'activités tertiaires nécessaires à leur fonctionnement harmonieux. Il y a là un danger de voir s'accroître un nouveau déséquilibre entre Paris et la province au fur et à mesure que l'on voit le déséquilibre industriel s'atténuer.

Mais si l'aménagement du territoire s'est essentiellement tourné à ses débuts vers l'industrialisation des régions à prédominance agricole et des régions de reconversion, on ne peut plus lui reprocher aujourd'hui d'avoir négligé le tertiaire.

En effet, dès 1967, s'est dessinée une politique de localisation des activités tertiaires, affinée, renforcée en 1972 et 1973. A l'origine, elle institue le contrôle des implantations de bureaux en Région parisienne et encourage le développement des bureaux en province. Elle favorise la décentralisation du « tertiaire industriel » et du « tertiaire financier ». Aujourd'hui le rapport Lisle (1) marque le début d'un nouvel effort portant sur la décentralisation de la recherche. La nouvelle politique de localisation des activités tertiaires entreprend aussi de rapprocher les institutions sociales — la Sécurité sociale, par exemple — des personnes qu'elles administrent ; et de décentraliser la partie des services centraux de l'administration dont le bon fonctionnement n'implique pas une présence en Région parisienne (2).

---

(1) « Recherche scientifique et aménagement du territoire » par Edmond Lisle. — Paris, La Documentation Française, 1973.

(2) « Administrations centrales et aménagement du Territoire » par Luc-Alexandre Ménard. — Paris, La Documentation Française, 1973.



Les efforts effectués pour améliorer et développer les systèmes de télécommunications sur le territoire, la desserte aérienne intérieure, l'information économique régionale doivent aussi favoriser indirectement, mais de manière décisive, l'éclosion des activités tertiaires nouvelles en province.

Un premier bilan de l'efficacité des mesures prises avant 1971 a été dressé par l'équipe de la SERETES au moyen d'une enquête auprès des entreprises qui avaient déjà décentralisé une activité tertiaire ou qui avaient envisagé une telle décentralisation mais rejeté cette solution. Ce bilan fait en particulier ressortir l'étroite liaison qui existe entre le changement d'organisation interne d'une entreprise et le changement d'implantation de ses activités tertiaires, le premier étant souvent la condition du second. Il attire l'attention des Pouvoirs publics sur les conditions propices à l'efficacité de leur intervention, et conforte l'orientation qui a été prise vers la contractualisation des relations entre les Pouvoirs publics et les entreprises quant à la politique de localisation de ces dernières. Mais ce bilan met aussi en évidence les conditions, pour l'entreprise, de la réussite d'une opération de décentralisation tertiaire et permet donc d'affiner l'analyse préalable de l'entreprise et des Pouvoirs publics. Car la politique de décentralisation tertiaire ne saurait se satisfaire d'un volontarisme qui ne discrimine pas entre les activités tertiaires dont la localisation dans les grands centres urbains est impérative et celles qui s'y trouvent localisées par inertie, habitude, ou en raison d'économies externes minimales qu'elles y réalisent.

Ce bilan ne concerne pas les mesures prises depuis l'automne 1971. Certaines d'entre elles datent d'ailleurs de 1973, et il est trop tôt pour en évaluer les conséquences.

Nul doute que ces mesures soient nécessaires. Mais elles ne représentent qu'un pas en avant et il faut dès aujourd'hui préparer les suivants. C'est pourquoi, loin de considérer que la politique actuelle d'implantation tertiaire est un ensemble achevé, la DATAR continue d'élaborer une réflexion dans laquelle s'inscrivent les autres études qui sont publiées dans ce volume et lui donne son titre.

La croissance du tertiaire renvoie en effet à des interrogations fondamentales sur l'avenir de la société française, insuffisamment explorées, lorsque l'on réalise l'importance de l'enjeu qu'elles révèlent. Ces interrogations nécessitent que l'on dépasse définitivement l'ambiguïté qui résulte de l'amalgame, sous la rubrique « tertiaire », d'activités aussi diverses que la recherche scientifique et le commerce de distribution, la gestion des entreprises et la perforation des cartes d'ordinateurs. Certes, ces activités ont généralement des caractéristiques communes. Ainsi, elles ne concernent pas directement la production de biens matériels, la productivité ne peut s'y accroître rapidement en substituant des machines à la force de travail, etc. Ces caractéristiques sont bien mises en évidence par l'étude de D. Malkin qui a aussi pour mérite de souligner l'inadéquation de la démarche qui consisterait à ériger l'une quelconque de ces caractéristiques en une définition du secteur tertiaire. La classification des activités tertiaires apparaît alors essentiellement différente d'une classification des activités industrielles par exemple. Elle est une agrégation dans le premier cas, alors qu'elle peut être conçue comme une décomposition dans le second cas. Pour éclairer ce point, il suffit de se référer comme exemple à la distinction entre tertiaire lié à la production industrielle (gestion, recherche, etc.) et tertiaire lié à la reproduction sociale (éducation, santé), qui renvoie à une distinction parallèle des activités industrielles entre biens d'équipement et biens de consommation. Mais alors que, au-delà des différences d'utilisation, on retrouve en commun dans l'industrie tout ce qui concerne l'organisation de la production, il n'en est rien dans le tertiaire. Car les conditions du marché, des services ont une influence beaucoup plus grande sur les conditions de leur production que dans le cas de l'industrie. Et ceci est bien naturel si l'on songe que, par exemple, une entreprise qui vend des services vend directement une force de travail à ses clients alors qu'une entreprise industrielle vend du travail incorporé dans les biens matériels qu'elle produit. Le client du tertiaire peut

alors en général intervenir de manière beaucoup plus directe dans la définition précise du produit et du processus de production. Ce qui fait l'unité du secteur industriel disparaît donc dans le secteur tertiaire, remettant en cause la notion même de secteur tertiaire.

L'étude de l'équipe du CERAU-BETURE et l'essai d'analyse et d'histoire de l'équipe de l'ACRES entérinent cette première conclusion en prenant comme point de départ une typologie des activités tertiaires.

L'étude du CERAU-BETURE nous donne enfin une image de la répartition spatiale de différentes catégories d'activités tertiaires et de son évolution. Elle indique l'extrême hétérogénéité des mouvements géographiques confirmant une hypothèse de départ : la forte croissance globale du secteur tertiaire révèle l'effet de mécanismes différents et contradictoires. Indice de développement dans une région comme celle de Rhône-Alpes, elle peut être un indice de l'insuffisance industrielle dans les régions moins développées, le tertiaire — mais ce n'est plus le même tertiaire dont il s'agit — jouant alors un rôle de refuge.

L'approfondissement de la connaissance géo-économique que constitue cette étude permet là aussi de préparer un affinement de la politique d'implantation des activités tertiaires, sa modulation selon les problèmes spécifiques des régions.

L'étude de l'ACRES retrace les origines historiques diverses des différentes catégories d'activités tertiaires et analyse les fonctions diverses qu'elles remplissent dans la société d'aujourd'hui. La problématique qu'elle ébauche, les mécanismes qu'elle met en évidence, permettent d'envisager une prospective des activités tertiaires et sa place au sein d'une prospective sociale. L'analyse comparative au niveau international de D. Malkin apporte aussi une contribution importante à cette prospective.

Si l'on ne devait retenir que l'apport le plus fondamental de ces deux études, on devrait alors insister sur le fait qu'il n'y a pas un seul avenir tertiaire possible pour la France d'aujourd'hui, mais plusieurs. Selon la part des diverses activités tertiaires que l'on choisira d'y développer — tourisme ou recherche, tertiaire public ou privé —, on se rapprochera d'un modèle tertiaire suédois, britannique ou américain. Que l'on freine brutalement le développement des activités tertiaires les moins productives et l'on se rapprochera d'un modèle allemand. Il y a sans doute la place pour un modèle français de transition vers une société post-industrielle. Mais on comprend l'urgence avec laquelle il est nécessaire de le définir dès que se trouve démasquée l'illusion du développement économique linéaire — du primaire au secondaire, puis au tertiaire — qui pouvait conforter une méconnaissance des différences du rôle du tertiaire dans les sociétés réputées plus développées que la société française.

Bien entendu, la marge de manœuvre dont disposent les Français pour orienter ces choix n'est pas totale. Elle est limitée par l'évolution de l'environnement international de la France, l'impératif de la compétitivité et l'exemple britannique est là pour le rappeler. Mais cette marge de manœuvre est loin d'être nulle, et il est important aujourd'hui de tracer les conséquences éventuelles de ces diverses possibilités de tertiarisation de la société française, d'ouvrir, par ce dossier, un débat qui doit permettre d'orienter ce choix qui se situe au cœur de l'aménagement du territoire.

Jérôme MONOD,  
*Délégué à l'Aménagement du Territoire  
et à l'Action Régionale.*

Les études présentées dans ce document ont été réalisées dans le cadre du programme d'études du SESAME et suivies par MM. André FARHI et Daniel MALKIN.

# **LA TERTIARISATION DE LA SOCIETE**

**SÉSAME  
1973**

# Sommaire

	Pages
<b>INTRODUCTION</b> .....	11
<b>I - Les trois périodes du tertiaire</b> .....	15
<b>II - Eléments pour une définition du tertiaire</b> .....	19
1 - Part prépondérante de la valeur ajoutée .....	20
2 - Faible intensité du capital .....	21
3 - Faible productivité .....	22
4 - Structures de consommation du tertiaire .....	23
5 - L'emploi tertiaire .....	25
6 - Tertiaire et localisation .....	31
<b>III - Comparaisons internationales</b> .....	35
1 - En emploi .....	36
2 - En valeur .....	39
3 - Productivité et inflation .....	43
<b>IV - Théories de la croissance tertiaire</b> .....	49
1 - Pression de la consommation .....	49
2 - Lenteur des gains de productivité .....	52
3 - Déséquilibre de la croissance sectorielle, niveau des prix et allocations de ressources .....	55
<b>V - Les avènements du tertiaire</b> .....	57
1 - Les rôles du tertiaire dans l'évolution socio-économique ..	57
2 - Deux cas exemplaires : les Etats-Unis et l'Allemagne .....	59
3 - La France : vers une transformation du profil tertiaire ? ....	62

# Introduction

Société tertiaire, tertiarisation de la société sont des vocables qui mettent en relief des formes particulières d'organisation sociale et économique. Ces formes sont diverses selon les pays et résultent de processus différenciés d'évolution liés aux spécificités nationales. Notre propos sera d'essayer de les caractériser et de déceler ce qui, dans la société actuelle, favorise ou s'oppose à ces formes d'organisation nouvelles.

La terminologie universellement utilisée à l'heure actuelle pour illustrer la répartition des activités en trois secteurs : primaire, secondaire, tertiaire, remonte au début des années 30. En effet, il faut attendre la période où, dans les pays les plus industrialisés, la part des activités non industrielles et non agricoles atteint ou dépasse celle des activités industrielles, pour que soit élaborée par Allan G.B. Fisher la théorie des trois secteurs. Cette théorie suit de près la grande crise de 1929 (1). Cette coïncidence dans le temps n'est sans doute pas fortuite. Effectivement, Fisher décompose les activités économiques en trois grands groupes ayant les caractéristiques de production et de marché différentes, pour tenter d'expliquer les crises. Certes, il est permis de critiquer son explication fondée sur l'insuffisance de mobilité de la main-d'œuvre entre les différents secteurs (2), il reste cependant que cette décomposition des activités économiques en trois secteurs permet d'appréhender de manière synthétique et quantitative des phénomènes qui, pour l'essentiel, ne sont pas réductibles au seul aspect quantitatif. Il est certain que cette synthèse ne peut être que partielle et que les transformations de l'organisation économique et sociale ne peuvent être réduites à l'évolution dans le temps d'une série de trois chiffres correspondant aux secteurs primaire, secondaire et tertiaire. Il demeure que ces transformations, leurs effets, leurs tendances sont mis en évidence, et qu'il devient possible de les analyser à partir d'une interrogation sur la signification socio-économique de la croissance comparée des secteurs, cette interrogation permettant, par ailleurs, de remettre en cause le découpage sectoriel.

Ceci ne va pas sans poser une question préalable concernant le contenu de ces différents secteurs, et plus précisément dans le contexte qui nous intéresse, les définitions du secteur tertiaire. Rappelons que, depuis Fisher, la notion de secteur a évolué : avec Colin Clark qui inclut dans le tertiaire toute la production non agricole et non industrielle, puis avec Jean Fourastié qui classe les activités dans chaque secteur en fonction de l'accroissement de leur productivité (et de l'élasticité demande-prix), et non en raison de leur objet, ouvrant ainsi la voie à une classification mouvante.

Au-delà de ces questions de définitions, il convient de constater qu'au niveau de l'ensemble, ce secteur n'a pas arrêté sa croissance. Dans les pays industrialisés, après avoir atteint les effectifs du secteur industriel, l'emploi tertiaire est en passe d'acquiescer la majorité absolue.

(1) De 1920 à 1937, la répartition des emplois aux Etats-Unis passe de 23,86 % à 18,8 % dans l'agriculture, de 41,4 % à 36,3 % dans l'industrie et de 34,8 à 44,9 % dans les services. En 1929, année charnière, la répartition était la suivante : 19,9 %, 39,7 %, 40,4 %. Ces chiffres sont extraits du livre de V. Fuchs, « The Service Economy » (National Bureau of Economic Research, 1968).

(2) En remarquant qu'elle accorde une place prépondérante au facteur de la demande (et notamment de services) par rapport au facteur de l'offre.

Toutefois, ce phénomène global recouvre des disparités actuelles et tendancielles. Il serait insuffisant de rechercher les causes de ces disparités uniquement dans les écarts de niveaux de développement des différents pays : il faut, au surplus, examiner les options de développement explicitement et implicitement adoptées par les différents pays, options qui dépendent de contraintes économiques, sociales et politiques. Une observation plus approfondie de la répartition de l'emploi tertiaire dans les diverses activités qui le composent peut, a contrario, contribuer à mettre en évidence les différences des voies de développement adoptées par des pays dont la part d'emploi tertiaire dans la population active totale est pourtant comparable.

Ces quelques remarques permettent dès à présent de mieux saisir l'objet de cette étude sur la « tertiarisation de la société ».

La démarche conduit dans une première partie, à distinguer les différentes phases d'évolution du secteur tertiaire, phases liées à la dynamique industrielle puis à son dépassement.

Dans une deuxième partie, nous nous interrogeons sur la nature de la diversité des activités tertiaires qui résultent de leur rôle économique et social. On ne peut en effet porter raisonnablement de jugement sur les implications socio-économiques de la croissance de tout un secteur d'activités sans poser la question du rôle qu'il joue à un moment donné,

— dans l'organisation économique, notamment son influence sur l'évolution de la part des ressources affectées aux investissements productifs et aux investissements improductifs, sur la répartition de ces ressources entre catégories sociales ;

— dans l'organisation sociale : caractère privé ou collectif des services, changements sociaux consécutifs à la diminution du nombre d'ouvriers et à l'accroissement de celui des employés, accroissement de la division du travail,

— dans l'organisation spatiale car, comme les activités manufacturières, les activités tertiaires sont en effet sujettes à des facteurs de localisation qui évoluent dans le temps et qui tendent à renforcer certaines formes d'organisation urbaine.

Après ces deux premières parties, nous examinerons la place du tertiaire (tel que le définit globalement la statistique économique) dans l'économie ainsi que ses tendances récentes. Les comparaisons internationales mettront en évidence les différences qui caractérisent, à diverses périodes (et plus particulièrement au cours de la décennie 1960-1970), l'évolution du secteur tertiaire dans les structures économiques des pays retenus (1).

Ces comparaisons internationales ainsi qu'un examen plus détaillé du cas de la France fourniront les éléments de base d'une analyse des théories d'ordre économique qui tentent de rendre compte de la croissance des activités tertiaires.

Ces théories, nous le verrons, ne sont pas sans limites, que l'on garde un point de vue strictement économique (et a fortiori lorsque l'on dépasse un tel point de vue). Nous en amorcerons la critique et ceci, d'une triple façon : tout d'abord, sur le plan macro-économique (qui fournit le cadre où elles ont été élaborées), ensuite en introduisant des considérations d'ordre micro-économique, enfin et surtout en analysant les causes, les conséquences mais également les contraintes d'ordre social (ou plutôt sociétal) de la croissance des activités tertiaires.

---

(1) Ces pays sont les suivants : USA, Japon, France, Allemagne, Italie, Royaume-Uni.

Ces conséquences et ces contraintes seront reprises dans une dernière partie d'un point de vue plus prospectif. Nous tenterons de formuler différentes hypothèses sur la continuation de la croissance du tertiaire et de dégager les implications de ces hypothèses. Au-delà de ces implications que l'on pourra « tracer » sur tel ou tel plan particulier, il nous faudra tenter d'éclaircir la signification globale des hypothèses de croissance (ou d'arrêt de croissance) quant à l'orientation de la société d'un secteur réputé non productif. Cette question déborde bien évidemment l'aspect sectoriel et ne peut être abordée qu'au niveau du système socio-économique tout entier dans la mesure où elle relève d'options portant sur le développement (et donc la création des richesses et l'allocation des ressources) ainsi que sur l'évolution des rapports sociaux.

En conclusion, nous reviendrons sur le cas de la France en examinant la valeur de ces hypothèses de croissance compte tenu de l'organisation actuelle du système socio-économique français et des blocages que ne peuvent pas manquer d'introduire les transformations de ce système, requises explicitement par les propositions de départ.



# I - Les trois périodes du tertiaire

Dans les pays d'économie développée, la part des effectifs tertiaires dans la population active n'a pratiquement pas cessé de croître depuis qu'ils ont connu, chacun à leur tour, la révolution industrielle.

Dans cette croissance continue, il est utile de distinguer plusieurs périodes.

La première est celle où la main-d'œuvre dégagée par les gains de productivité dans l'agriculture pour les besoins du développement industriel s'oriente exclusivement vers les manufactures et l'industrie naissante. Le développement des échanges reste limité, la production très concentrée, la bourgeoisie s'enrichit. Les seuls gains en effectifs du tertiaire s'effectuent dans le domaine des transports (activité limite entre secondaire et tertiaire), celui des employés et commerçants dont l'industrie naissante a besoin pour gérer sa production et celui des fonctionnaires nécessaires à la transition du système socio-économique. Tous ces emplois principalement occupés par la petite bourgeoisie ne contribuent cependant pas à une augmentation substantielle des effectifs tertiaires.

La seconde période est celle de l'expansion industrielle. Le développement de la production a deux conséquences importantes :

— D'une part, pour pallier les menaces de crises de surproduction il faut que puisse se développer la consommation des biens issus de l'industrie. L'instauration de l'instruction obligatoire qui permet à la fois une meilleure qualification de la main-d'œuvre et une élévation du niveau de vie, donc des besoins, date de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, c'est-à-dire de l'apogée de l'édification de la société industrielle. C'est un signe de la nécessité de trouver un marché intérieur à la production, au même titre que la recherche d'un empire colonial est un signe de la lutte pour les matières premières et le marché extérieur.

— D'autre part, l'expansion de la société industrielle implique des transformations ou des évolutions radicales dans l'organisation de la production et de la distribution. L'essor des transports et en particulier des chemins de fer, est un signe de l'hégémonie de ce nouveau type de société. Il en va de même pour les activités financières, les services aux entreprises.

Ces deux conséquences de l'expansion industrielle ont des effets majeurs sur le développement du tertiaire :

— lié à la population dans le premier cas, puisqu'il s'agit aussi bien de fournir à la main-d'œuvre des services collectifs qui permettent une meilleure reproduction de la force de travail (santé, éducation, qualification) que des services privés qui soient à la mesure de son accession à la consommation,

— lié aux entreprises dans le second cas, puisqu'il s'agit du développement des services que l'on a appelé de gestion économique (communications, banques, assurances).

L'évolution du système productif, l'élargissement de la sphère marchande à de nouvelles catégories sociales, l'accélération de la réalisation (en argent) des marchandises accroît la division du travail.

La progression concomitante des effectifs du tertiaire et du secondaire caractérise cette période. Dans son expansion, le secteur industriel entraîne le développement du tertiaire. Le déclin de l'agriculture se poursuit au même rythme que par le passé, les travailleurs quittant la terre fournissant encore le gros de la main-d'œuvre ouvrière. La majeure partie des nouveaux arrivants sur le marché du travail continue d'être embauchée dans l'industrie dont les effectifs croissent à un taux généralement encore supérieur à celui du tertiaire.

La troisième période est marquée par un renversement de tendances : le nombre des emplois commence à croître plus rapidement dans le tertiaire que dans le secondaire pour finir par absorber toute la main-d'œuvre supplémentaire. Cette observation n'est bien sûr valable qu'au niveau le plus global : il continue certes d'y avoir des entrées de main-d'œuvre dans l'industrie mais elles sont de plus en plus compensées par les sorties. La part du secteur secondaire dans la population active commence à stagner puis à décliner lorsque l'emploi dans le secteur secondaire croît moins rapidement que la population active.

Cette troisième période — que nous vivons — voit se poursuivre le déclin de l'agriculture (à un rythme d'ailleurs variable suivant les pays). Le secteur tertiaire reste le seul secteur en progression et en volume et en pourcentage, jusqu'à atteindre les effectifs occupés dans l'industrie, voire à les dépasser comme aux États-Unis.

Cependant, cette progression s'est opérée et s'opère de manière différenciée selon les types de services.

On retrouve, accentuées, les tendances apparues au cours de la période précédente. Dans le processus de production qui va de la transformation des matières premières à la distribution du produit fini, une part plus importante des ressources est allouée à des activités qui ne participent pas directement du processus de production. Dans la compétition économique de type libéral, dont le but est à la fois le dépassement du système concurrentiel et le maintien (si non la hausse) du taux de profit, le développement des services (de direction, de gestion, de conseil, de marketing, de publicité, de financement) devient une arme considérable.

En outre, fait nouveau, avec l'élévation continue du niveau de vie moyen, une part plus importante des revenus des ménages est consacrée aux services privés : loisirs, services relevant de l'entretien de biens (l'exemple de l'automobile est sur ce point frappant), etc. (1).

Enfin, et ce parallélisme entre comportements macro et micro-économique, a déjà été évoqué, à mesure que croît le revenu national, une plus grande part des ressources est consacrée aux services collectifs : l'éducation, la santé, la culture, les loisirs publics. Selon les systèmes politico-économiques, ces services peuvent prendre un caractère plus ou moins privé. La prise en charge

---

(1) Il est vrai que l'on assiste parallèlement à la diminution dans d'autres activités, en particulier les services domestiques.

de services collectifs par les Pouvoirs publics, à quelque niveau que ce soit, dépend en fin de compte de choix politiques quant aux finalités que l'on donne à l'évolution de la société et quant à son organisation.

Cette rétrospective de l'évolution du secteur tertiaire dans les économies développées depuis les débuts de la révolution industrielle, bien que rapide, s'explique par notre souci de souligner le caractère primordial de ce fait : l'accroissement du tertiaire a été une condition impérative de la reproduction du système de production dans les économies libérales dans la mesure où il permettait une meilleure organisation de cette production, une augmentation de la consommation et une amélioration de la qualité de la main-d'œuvre. Il est indéniable que cet accroissement du tertiaire a profité à une large fraction de la population. Reste à savoir si le maintien de la croissance du tertiaire ne risque pas d'entraîner des déséquilibres sur les plans monétaire, économique et social.

Les pays du monde occidental se sont engagés dans des voies différentes dont l'analyse présentée ultérieurement nous permettra de saisir l'aspect que peuvent prendre ces déséquilibres possibles. Mais, préalablement, il convient de s'interroger sur le contenu, les caractéristiques, les structures des activités tertiaires.

## II - Éléments pour une définition du tertiaire

Le tertiaire, tel qu'il apparaît dans la théorie des trois secteurs est en fait très mal défini. Cette inadéquation de la théorie se retrouve au niveau des nomenclatures. Celles-ci sont élaborées à partir de critères relevant de la production ou du produit et sont donc particulièrement inadaptées en ce qui concerne les activités tertiaires dont le trait commun est précisément l'absence de produit, ou en tout cas, le caractère secondaire de sa présence. De ce fait, le tertiaire apparaît donc le plus souvent — et en particulier dans les nomenclatures — comme un résidu hétérogène.

Cette hétérogénéité peut être réduite de plusieurs façons.

L'approche fonctionnelle en est une qui tente d'isoler des sous-ensembles d'activités homogènes par rapport au rôle qu'elles remplissent dans l'organisation socio-économique à un moment donné ou par rapport à leur logique de développement dans cette organisation (1). Cette approche a l'avantage de dégager les activités tertiaires de la notion de produit pour les appréhender à travers les rôles qu'ont ces activités dans les rapports de production. Elle met notamment en évidence les liens qu'il y a entre croissance de certaines activités tertiaires et division du travail. Un « produit » n'est plus considéré comme produit d'un « secteur » mais comme produit d'un « mode de production » dans lequel intervient de plus en plus de travail tertiaire, que ce travail se situe au sein de l'entreprise industrielle ou non.

Une deuxième approche consiste à s'interroger sur certaines caractéristiques socio-économiques des activités tertiaires qui les distinguent des activités de productions et permettent en même temps d'isoler des sous-ensembles homogènes. Ceci peut être fait suivant deux directions : d'une part dans le cadre fixé par les nomenclatures où les activités des individus sont rattachées aux secteurs d'activités économiques dans lesquels ces individus sont intégrés ; d'autre part hors du cadre de ces nomenclatures en s'interrogeant sur la nature de ces activités en tant que telles (nature de l'emploi) ou sur les rôles qu'elles occupent dans le processus de développement économique.

De nombreux auteurs se sont efforcés de dégager des caractéristiques communes aux activités tertiaires soit pour justifier les nomenclatures existantes,

---

(1) Voir en particulier le fascicule « Analyse des structures de l'emploi tertiaire régional », Grenoble, IREP, 1972 (étude non publiée).

soit pour en fonder de nouvelles. Les examens critiques (1) auxquels ont été soumis ces essais ont généralement conclu à l'absence d'homogénéité de ce secteur dès lors qu'il est considéré comme résiduel. De fait, comme on le verra plus loin, l'évolution récente et les tendances de développement apparaissent bien différentes suivant les types d'activités. Pour comprendre la tertiarisation, il serait vain de vouloir à tout prix considérer le tertiaire comme un tout. Bien plutôt, faut-il examiner ces diverses caractéristiques comme pouvant servir à définir certaines parties du tertiaire à la fois vis-à-vis des autres secteurs d'activités et vis-à-vis d'autres parties du tertiaire, quitte à les utiliser dans une approche où la croissance tertiaire est analysée à la lumière du développement de la division du travail (2).

## **1 - PART PRÉPONDÉRANTE DE LA VALEUR AJOUTÉE**

Les services seraient-ils des activités sans amont ? Contrairement aux activités qui relèvent de l'agriculture ou de l'industrie, les services, dans leur majorité, ne transforment pas de produits ou en tous cas pas de matières premières. De ce fait, la part des salaires dans les coûts de production est prédominante (3). Ce phénomène, nous le verrons, est important dans la transmission de l'inflation dans l'ensemble de l'économie.

Cependant, il existe des services qui transforment des produits, ceux pour lesquels la valeur ajoutée est nettement moindre que la valeur finale : par exemple, le dentiste qui fournit la prothèse en même temps qu'il traite son patient, ou encore les commerces pour lesquels les achats forment la majeure partie de la valeur des produits vendus.

De ce fait, le critère d'immatérialité des services est donc sans doute contestable. Comme le souligne M. Lengellé, « le pourcentage de valeur ajoutée ne constitue pas un critère absolu permettant de distinguer la production de services de la production de biens matériels » (4).

Il demeure qu'un tel critère présente l'intérêt de mettre en évidence certaines caractéristiques économiques qui ne peuvent relever que d'un certain type d'activités. Le fait que la valeur ajoutée puisse représenter près de l'intégralité de la production d'une activité ne peut manquer de soulever la question de l'allocation des ressources productives. La multiplication des activités dont la valeur de la production n'est que celle ajoutée à un produit déjà fini (multiplication des intermédiaires entre production et consommation) pose une question analogue.

Pour répondre à de telles questions, il faudrait pouvoir analyser les différentes activités de services à la lumière de ce critère de part de valeur ajoutée, mettre en évidence les tendances de leur développement. Ceci ne peut être fait qu'en retenant une nomenclature dont la finesse dépasse le cadre de ce texte.

---

(1) Voir en particulier Maurice Lengellé : « La Révolution tertiaire », Genin, 1966 et J.-P. Courthéoux : « La répartition des activités économiques », CRU, 1966.

(2) Voir dans ce document le texte de Ph. Rochefort et P. Dimeglio ainsi que celui de l'équipe de l'ACRES.

(3) Du moins pour les activités qui font intervenir une faible quantité de capital fixe.

(4) M. Lengellé, op. cit., p. 134.

## 2 - FAIBLE INTENSITÉ DU CAPITAL

Comme le précédent, ce critère ne permet pas d'établir une coupure définitive entre le secteur tertiaire et les autres.

S'il est vrai que dans le tertiaire traditionnel (celui qui existait déjà à l'apogée de l'ère industrielle) le coefficient de capital était relativement faible par rapport à celui des activités industrielles (1), il n'en va plus de même à l'heure actuelle : la croissance de la part du tertiaire dans l'économie s'accompagne d'une croissance de sa consommation de capital.

De même que la diffusion du développement industriel s'est appuyée essentiellement par le passé sur celui des transports (circulation des marchandises), de même aujourd'hui le développement économique s'appuie sur la croissance d'activités qui favorisent la circulation et la gestion de l'information et des capitaux. Ces activités, que Raymond Aron range dans ce qu'il appelle « les frais généraux de l'économie » (2) ne peuvent croître que si une part importante des ressources, notamment en capital, leur est allouée. Banques, assurances, télécommunications sont sur ce point des exemples significatifs.

D'autres activités tertiaires à forte croissance, en particulier celles liées à la santé, à l'éducation et aux loisirs exigent un fort taux de capital par le biais d'investissements d'infrastructures importants, dont l'allocation, qui révèle un choix social, ne peut s'analyser en termes strictement économiques : cela est évident pour la santé et l'éducation ; quant aux loisirs, leur développement est lié à l'accroissement de productivité de l'ensemble de l'économie mais leur pratique dépend du niveau où est réalisée la transformation du surplus dégagé par les gains de productivité : la forme des loisirs varie selon que ceux-ci sont déterminés par le marché privé ou au contraire orientés par des équipements publics.

Le critère d'intensité du capital met en évidence les disparités à l'intérieur du secteur. Il révèle également les liens entre la croissance de l'économie et la croissance des investissements dans les domaines nécessaires à la régulation de cette économie ainsi qu'à sa reproduction. Deux remarques tempèrent toutefois la portée de cette constatation. Tout d'abord un certain nombre d'activités régulatrices de la croissance de l'économie capitaliste (marketing, publicité...) ne nécessitent pas une part importante d'investissements en capital fixe. En second lieu, le capital fixe investi dans les activités tertiaires qui en requièrent, est le plus souvent de nature immobilière (ou plus généralement relié au bâtiment et travaux publics) : loisirs, hôtellerie..., ou lié à des activités de pointe : matériel électronique de transmission et de gestion de l'information pour les assurances ou les banques, équipements à haute technicité pour les centres de recherche, la santé, voire l'éducation.

Cette brève discussion montre qu'ici encore, le critère retenu (à savoir l'intensité de capital dans l'activité) est moins pertinent pour la délimitation du secteur tertiaire que pour la compréhension de la croissance de certaines des activités de ce secteur.

A partir de ce critère (et d'une façon paradoxale puisque les classifications usuelles voulaient accrédi- ter le fait que les services exigent peu de capital fixe) il apparaît que la part du tertiaire dont la croissance est parmi les plus significatives du point de vue de l'économie sociale (au sens premier du terme « économie ») est celle qui nécessite plus d'investissements (par rapport à la valeur de la production) que la moyenne des activités économiques.

(1) Le transport mis à part qui, de manière significative, est inclus ou non dans le tertiaire selon les auteurs.

(2) Voir l'interview de R. Aron sur le secteur des services dans « Dossiers de l'entreprise », no 28, février 1972. R. Aron limite ces frais généraux aux secteurs primaire et secondaire alors qu'à notre sens ils relèvent de l'ensemble.

### 3 - FAIBLE PRODUCTIVITÉ

Pour que le concept de productivité ait une signification concrète, il faut être à même d'accorder une valeur à la production. Les activités tertiaires ne donnant pas lieu à la fabrication de produits, on ne peut bien évidemment pas utiliser la notion de productivité physique (1). Reste la productivité en valeur (2).

L'obligation du recours à la valeur — et plus précisément, on le verra, à la valeur ajoutée essentiellement par le travail — illustre bien le caractère d'immatérialité, d'intangibilité propre à un grand nombre d'activités tertiaires, intangibilité qui souvent traduit la nature complexe de l'output de ces activités. Les exemples sont, à ce titre, nombreux et connus : comment mesurer l'output et la productivité d'un médecin, d'un enseignant, d'un pompiste ou d'un employé de bibliothèque ? On mesure ici l'importance des facteurs qualitatifs dans l'appréciation des activités de services.

Si « la productivité en valeur n'est pas une expression simple du rendement des facteurs de production » (3), il n'est pas sans intérêt de l'étudier en elle-même, c'est-à-dire sans la rattacher à la notion de rendement physique. Courthéoux remarque que « les agents économiques recherchent la rentabilité financière avant même le rendement physique » (4). A ce titre monétaire seul, il est intéressant de comparer les activités tertiaires aux autres, notamment pour examiner la part relative qu'elles occupent dans la transmission des hausses des prix ou dans le processus inflationniste. On reviendra sur ces aspects monétaires dans la partie consacrée aux comparaisons internationales.

La question de savoir si l'activité de service est productive a été débattue par les différentes écoles de la pensée économique. Au-delà de l'économie, les réponses reflètent des attitudes sociales, voire morales vis-à-vis de la valeur du travail (5). En fait, cette question ne prend son sens que replacée dans un contexte socio-économique général, voire un contexte de finalité sociétale.

La division du travail sans cesse accrue exige l'existence, le développement, la diversification d'un certain nombre d'activités de la gestion et de la distribution, de la production. A ce titre, une part très importante des activités tertiaires est inhérente au processus de production et à l'évolution de celui-ci.

Une autre part est considérée par certains économistes ou sociologues dans le cadre de l'organisation socio-économique actuelle ou par référence à un autre type d'organisation comme superflue ou improductive. Il s'agit en particulier des services dont la fonction est de faire apparaître de nouveaux besoins, d'orienter la production proprement dite vers la fabrication de biens qui n'ont que peu ou pas de valeur d'usage.

Ces deux catégories de tertiaire (que l'on pourrait appeler à la limite tertiaire de gestion et tertiaire de gaspillage) démontrent — s'il en était besoin — que l'on ne peut parler véritablement de productivité hors de tout contexte économique et social.

Nous examinerons plus loin quelles fonctions de régulation remplissent dans l'économie de type capitaliste les activités tertiaires qui apparaissent improductives d'un point de vue social.

---

(1) Qui n'a d'ailleurs de sens que pour les produits simples et en quelque sorte « standards » (par exemple : blé, acier, etc...).

(2) Aux prix du marché ou aux prix des facteurs.

(3) En ce qui concerne les services collectifs, les efforts dans les domaines de programmation par objectif et de rationalisation des choix budgétaires (RCB) peuvent conduire à la définition d'un output et donc d'une productivité. Le problème est que pour un objectif donné plusieurs types d'outputs peuvent être considérés.

(4) J.-P. Courthéoux, op. cit., pp. 16 et 17.

(5) Voir à ce sujet Maurice Lengellé, op. cit. chap. 6.

Le critère d'accroissement de productivité, nous l'avons vu au début de cette note, sert communément de base à la définition des services (notamment chez J. Fourastié). Certes, le progrès technique est plus grand dans l'agriculture et l'industrie et c'est là sans doute une cause essentielle de l'augmentation du nombre d'emplois tertiaires. Il reste que pour certaines activités tertiaires (et non des moindres du point de vue de l'emploi), la productivité croît aussi rapidement sinon plus que pour l'ensemble de l'économie. La raison doit en être recherchée du côté de la demande. Deux exemples opposés sont à ce titre significatifs : les services financiers aux entreprises dont la productivité croît en même temps que l'emploi, la distribution (1) d'autre part, dont les effectifs à l'inverse décroissent à mesure que la productivité augmente.

Il convient enfin d'ajouter, pour clore cet examen de la productivité dans le tertiaire, deux remarques sur lesquelles V. Fuchs (2) attire l'attention. La première est que, dans ce secteur, la part de l'accroissement de productivité due à la main-d'œuvre (amélioration des qualifications) est plus importante. En second lieu, le « produit » tertiaire est immédiatement consommé et la valeur d'usage du service ne dépend pas seulement de celui qui le procure mais également de celui qui le reçoit ou le sollicite et bien souvent du rapport entre ces deux agents. Il en va ainsi pour l'enseignement, les soins médicaux, les services culturels et un certain nombre de services aux particuliers ou aux entreprises (les services bancaires notamment) : la qualité des services rendus dépend de l'interaction entre le prestataire et le « client ». Ainsi, à la différence des activités donnant lieu à des productions matérielles, on peut considérer que pour une part non négligeable d'activités tertiaires le consommateur est lui-même un facteur de production dans la mesure où la valeur du service dépend de la façon dont il reçoit.

Ceci nous amène à examiner les caractéristiques de la consommation du tertiaire.

#### **4 - STRUCTURES ET CONSOMMATION DU TERTIAIRE**

La consommation de services, nous l'avons noté, est souvent instantanée, ce qui veut dire que la force de travail tertiaire se trouve souvent directement sur le marché ou encore que les services se caractérisent par le fait qu'ils ne peuvent être stockés.

L'immatérialité, l'instantanéité de la consommation des services jointes à une augmentation de la demande entraînent diverses conséquences.

Première conséquence dans le sens d'un accroissement de ce secteur : à l'instar des produits industriels, certains services doivent de plus en plus compter sur un réseau de distribution puissant pour faire face à une demande accrue. Pour satisfaire cette demande spatialisée (ou parfois la susciter), certains services ont tendance à se multiplier et à se disperser provoquant une surcapacité globale de l'offre (3). Cette surcapacité, si elle est prise en charge par le marché, implique des coûts de consommation supérieurs aux coûts de production (c'est le cas en ce qui concerne la généralisation des succursales : agences de voyages, location de voitures, guichets...). Si elle est prise en charge par le

(1) Dans ce secteur, la productivité ne croît bien évidemment pas de la même façon pour l'ensemble des entreprises.

(2) V. Fuchs, op. cit., p. 195.

(3) La rationalisation (par exemple dans la distribution) ou le progrès technique (utilisation de l'électronique) peuvent enrayer dans une certaine mesure cette tendance à la surcapacité.



secteur public au nom d'une égalité face aux services dispensés par ce secteur, cette surcapacité est à la charge de l'ensemble de la collectivité. Dans une organisation dynamique de l'espace qui privilégie la concentration et la hiérarchie, cette surcapacité du secteur public apparaît alors souvent comme un frein au développement.

Seconde conséquence : la substitution entre biens et services qui tend à faire décroître le nombre des emplois tertiaires. Les exemples sont nombreux qui vont des appareils ménagers éliminant progressivement les services domestiques à la boulangerie industrielle qui provoque la disparition de boulangers traditionnels, voire la télévision qui détourne nombre de personnes de diverses activités de loisirs et de culture (1). Ces substitutions ont également des effets indirects sur l'organisation des activités. Elles accélèrent le remplacement d'un tertiaire qualifié d'archaïque par un tertiaire plus moderne ; il en va ainsi dans le secteur du commerce où la différence ne porte pas seulement sur l'importance des surfaces, mais sur la nature des produits offerts ; elles transfèrent une part de l'activité du secteur du marché au secteur « hors marché » (2) donnant lieu ainsi à une baisse du produit national tel qu'il est actuellement mesuré (ce qui devrait d'ailleurs conduire à remettre en cause les modalités de son calcul).

Autre caractéristique : la liaison souvent évoquée des activités de services avec la croissance du revenu. Au niveau micro-économique, la saturation de la demande est moindre pour les services que pour les produits, bien que l'on doive noter des variations notables d'un service à l'autre. Les dépenses d'enseignement, des loisirs croissent indiscutablement avec les revenus individuels ; les services privés aux particuliers dans une moindre mesure. Peut-on trouver là l'explication majeure de l'importance du secteur tertiaire ? Nous aborderons cette question plus loin. On peut cependant déjà dire que cette plus grande élasticité des services par rapport au revenu n'est indépendante ni de la répartition des ressources entre secteurs au sein de l'économie, ni de la transmission de symboles ou valeurs inhérentes à un système social ; on retrouve donc encore ici un aspect de régulation du système économique que recouvre, par le biais de la consommation de services, le développement du secteur tertiaire.

Au niveau macro-économique, on observe un phénomène complémentaire : avec la croissance du revenu national augmente la part de ressources dévolues à la satisfaction ou à la promotion de services sociaux, qui se traduit par un gonflement de l'emploi dans le secteur public.

Nous venons de passer en revue plusieurs caractéristiques des activités tertiaires qui relèvent de la production et de la consommation. La discussion a révélé à la fois la difficulté de trouver des critères qui ne s'appliqueraient qu'aux activités tertiaires, ainsi que l'hétérogénéité de ces activités. Cette hétérogénéité que l'on trouve au niveau de l'analyse est un reflet de l'évolution du rôle de ces activités dans l'organisation socio-économique et ce de manière plus frappante que ce n'est le cas pour les activités industrielles.

Le passage de l'archaïque au moderne dans la distribution signifie davantage qu'un simple changement dans l'organisation de la production. Le développement des fonctions de gestion, de décision, de recherche dans les grandes entreprises, de même que la croissance des centres qui gèrent la circulation de l'information et des capitaux s'accompagnent d'un déplacement du pouvoir. A un autre niveau, le transfert des ressources dans des investissements de services sociaux marque un changement dans les priorités collectives.

On peut dès lors considérer que la position du tertiaire au sein du système socio-économiques présente un double caractère. D'une part le tertiaire pèse sur l'orientation de ce système par les changements qu'introduit la croissance de

---

(1) A l'inverse, on doit noter que la modernisation peut entraîner un remplacement des biens par des services (ou des biens plus des services) : les laveries automatiques par exemple.

(2) L'ameublement à poser ou monter soi-même remplace des corps de métier, les activités ménagères, les services domestiques, etc...

certaines activités (gestion, communications, décision...) sur les modalités de son fonctionnement ainsi que par la division du travail que permet le développement des services. D'autre part, il reflète l'état du système dans la mesure où les ressources qui lui sont affectées résultent de la plus-value globale dégagée par la société et où leur répartition est indicative de l'évolution du système.

## 5 - L'EMPLOI TERTIAIRE

L'examen des caractéristiques de l'emploi complète utilement les considérations sur les fonctions économiques (production et consommation).

P. Naville note à propos de la nomenclature des activités : « les 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, classes d'entreprises et classes sociales » (1). Il est certain que la répartition des actifs en fonction de l'activité des établissements auxquels ils se rattachent sous-estime notablement l'emploi tertiaire tel qu'il peut être appréhendé par une analyse de contenu des postes de travail (2). La répartition des salariés dans les trois secteurs par type d'emploi (tableau 1) montre à la fois le chevauchement entre secteurs et types d'emploi et la sous-estimation des emplois à caractère tertiaire dans les nomenclatures (voir en particulier l'importance de personnel d'encadrement dont le pourcentage est dans l'industrie le même que celui des techniciens et agents techniques). L'examen du tableau 2 permet d'avoir une idée de ces deux phénomènes (chevauchement et sous-estimation) pour l'année 1954 (3).

Au-delà des simples problèmes de description de structures économiques, se retrouve posée la question de la validité de la partition des activités en trois grands secteurs et notamment la pertinence d'une analyse de la tertiarisation dans le cadre d'une telle tripartition. Cette tripartition masque en effet les structures sociales (en particulier, le concept de classe en est non seulement absent, mais difficile à réintroduire), alors que la signification sociale de la tertiarisation doit certainement être appréhendée au niveau micro-économique : changement d'attitude vis-à-vis du travail, transformations du comportement social voire politique qui accompagnent les mutations professionnelles autant qu'au niveau macro-économique de la répartition des forces productives et des ressources entre des activités à caractère et à finalité différents.

Cette appréhension du niveau micro-économique passe par une meilleure connaissance de la composition de l'emploi tertiaire. Plusieurs éléments retiennent ici l'attention.

— La nomenclature de l'INSEE en catégories socio-professionnelles (CSP) révèle l'extrême diversité des travailleurs du tertiaire. Sur les 9 postes de cette nomenclature, 2 sont liés à l'agriculture (agriculteurs et salariés agricoles), 1 à l'industrie (ouvriers) et 5 au tertiaire, en tant qu'activité individuelle (patrons de l'industrie et du commerce, professions libérales et cadres supérieurs, cadres moyens, employés, personnels de service), le dernier poste intitulé « autres catégories » recouvrant en fait presque exclusivement des activités de type tertiaire (clergé, armée...). On sait que l'évolution du tertiaire n'affectera pas

(1) P. Naville, « Les structures de la vie de travail ». Genève, Droz, 1972, p. 117.

(2) Les enquêtes sur la structure de l'emploi que fait annuellement l'INSEE depuis 1968 permettent le passage pour divers niveaux géographiques entre secteur d'activité et nature de l'emploi.

(3) Les données n'étant homogènes ni pour les secteurs ni pour les types d'emplois, une stricte comparaison est impossible.

Tableau 1  
**REPARTITION DES SALAIRES PAR EMPLOIS CONDENSES ET PAR GRANDS SECTEURS D'ACTIVITE ECONOMIQUE**

Nombre de salariés par secteur d'activité économique Nombre de salariés par catégorie socio-professionnelle	Agriculture, Forêts, Pêche (1)		Industrie (2)		Commerce (3)		Services (4)		Ensemble des activités	
		%		%		%		%		%
Ingénieurs et cadres techniques de la production .....	802	1,3	113 176	2,0	15 664	1,3	20 393	1,4	150 035	1,8
..... %	0,5		75,4		10,5		13,6		100	
Ingénieurs et cadres technique des services .....	1 891	3,2	179 336	3,1	98 488	8,2	118 286	7,9	398 001	4,7
..... %	0,5		45,1		24,7		29,7		100	
Techniciens et agents techniques de la production .....	2 336	3,9	280 489	4,8	28 360	2,3	35 946	2,4	347 131	4,1
..... %	0,7		80,8		8,2		10,3		100	
Techniciens et agents techniques des services .....	2 427	4,1	114 035	2,0	90 134	7,5	65 930	4,4	272 526	3,2
..... %	0,9		41,8		33,1		24,2		100	
Personnel d'encadrement de la production .....	2 336	3,9	272 626	4,7	15 440	1,3	24 700	1,7	315 102	3,7
..... %	0,8		86,5		4,9		7,8		100	
Ouvriers qualifiés .....	18 637	31,1	2 180 596	37,7	186 001	15,4	156 404	10,5	2 541 638	29,7
..... %	0,7		85,8		7,3		6,2		100	
Ouvriers sans qualification particulière .....	18 230	30,5	1 920 910	33,2	182 439	15,1	153 958	10,3	2 275 537	26,6
..... %	0,8		84,4		8,0		6,8		100	
Personnel d'encadrement des services .....	1 339	2,2	67 132	1,2	37 759	3,1	117 845	7,9	224 076	2,6
..... %	0,6		30,0		16,8		52,6		100	
Personnel qualifié des services .....	9 994	16,7	517 253	8,9	396 677	32,9	560 051	37,5	1 483 975	17,4
..... %	0,7		34,9		26,7		37,7		100	
Personnel des services sans qualification particulière .....	1 845	3,1	132 672	2,3	152 899	12,7	194 608	13,0	482 024	5,6
..... %	0,4		27,5		31,7		40,4		100	
Métiers divers .....	27		5 617	0,1	2 903	0,2	45 504	3,0	54 051	0,6
..... %			10,4		5,4		84,2		100	
<b>Ensemble des salariés</b> .....	<b>59 864</b>	<b>100</b>	<b>5 783 842</b>	<b>100</b>	<b>1 206 764</b>	<b>100</b>	<b>1 493 626</b>	<b>100</b>	<b>8 544 096</b>	<b>100</b>
..... %	0,7		67,7		14,1		17,5		100	

(1) Code NAE : 01-06.

(2) Code NAE : 06-61.

(3) Code NAE : 69-81.

(4) Code NAE : 82-99.

Source : « Structure des emplois en 1970 », INSEE, 1971.

de la même façon les différentes catégories socio-professionnelles. La question se pose alors de savoir en quoi la tertiarisation de la société peut affecter la composition de l'emploi, en termes de qualification ? Cette question n'appelle pas de réponse unique pour la simple raison qu'il n'y a pas de voie inéluctable vers une tertiarisation, celle-ci dépendant de l'évolution de l'ensemble du système productif.

— En outre, et ceci n'est pas sans rapport avec la question de qualification évoquée plus haut, l'emploi tertiaire présente un fort taux de féminité. Deux faits marquants sont à retenir à ce propos.

La majorité des femmes actives travaille désormais dans le tertiaire. La proportion passe en effet de 46 % en 1954 à 55 % en 1963, 56 % en 1965 et 58 % en 1967 (1). On constate donc une nette progression des emplois tertiaires offerts à la population féminine qui se présente sur le marché du travail.

Tableau 2  
CROISEMENTS SECTEURS - TYPES D'EMPLOIS (1954)

Secteur Type d'emploi	Primaire %		Secondaire* %		Tertiaire** %		Total	
	Primaire		98,8		1,0		0,3	
95,0			0,8		0,3		29,1	
Secondaire		1,8		80,9		17,1		100
	2,3		75,5		20,1		37,4	
Tertiaire		1,4		26,9		71,6		100
	2,6		23,7		79,5		33,5	
Total		29,7		39,2		31,1		100
	100		100		100		100	

Source : P. Naville, op. cit., p. 134.

\* Y compris le bâtiment, les travaux publics et les transports.

\*\* Transports et BTP exclus.

Cette progression n'est cependant pas uniquement le fait de la main-d'œuvre féminine ; elle existe pour l'ensemble de la population active.

Ce qui compte, c'est que le caractère tertiaire est plus marqué pour la main-d'œuvre féminine que pour la masculine. Si l'on étudie l'évolution du rapport « tertiaire féminin / total de l'emploi tertiaire » on remarque la quasi stabilité de ce rapport (2).

(1) Source : Collections de l'INSEE, 7D, 1970.

(2) On note une légère tendance à la hausse : de 50,5 % en 1963 à 50,8 % en 1967.

Cette constatation nous amène au deuxième point : l'augmentation de la population tertiaire féminine et la quasi stabilité dans le tertiaire global signifient-elles une permanence de structure des emplois tertiaires occupés par les femmes ? L'examen des tableaux 3 et 4 nous permet de répondre par la négative.

La proportion de femmes augmente plus rapidement dans les activités où elles sont encore minoritaires (tableau 3) sans que l'on puisse dire, en l'absence d'information sur les CSP, s'il s'agit ou non d'un phénomène de rattrapage.

Tableau 3  
REPARTITION DE LA POPULATION AYANT UN EMPLOI PAR CAE  
REGROUPEES ET PAR SEXE

Secteur d'activité économique	Année	%		
		Ensemble	Hommes	Femmes
Pêche, Agriculture, Forêts	1963	100	67,53	32,47
	1965	100	66,75	33,25
	var. %	— 4,1	— 5,2	— 1,8
	1967	100	65,91	34,09
	var. %	—10,0	—11,1	— 7,8
Toutes industries	1963	100	76,40	23,60
	1965	100	76,74	23,26
	var. %	+ 2,3	+ 2,7	+ 0,8
	1967	100	76,95	23,05
	var. %	— 1,8	— 1,6	— 2,7
Transports	1963	100	88,81	11,19
	1965	100	88,44	11,56
	var. %	+ 2,0	+ 1,6	+ 5,4
	1967	100	87,33	12,89
	var. %	+ 4,2	+ 2,9	+13,6
Commerces, Banques, Assurances	1963	100	52,97	47,03
	1965	100	54,09	45,91
	var. %	+ 6,2	+ 8,4	+ 3,6
	1967	100	52,73	47,29
	var. %	+ 5,0	+ 2,3	+ 8,1
Services	1963	100	32,06	67,94
	1965	100	31,43	68,57
	var. %	+ 3,3	+ 1,4	+ 4,2
	1967	100	32,86	67,14
	var. %	+ 6,8	+11,6	+ 4,6
Services publics, Administration, Armée	1963	100	61,61	38,39
	1965	100	60,30	39,70
	var. %	+ 3,2	+ 1,0	+ 6,7
	1967	100	59,94	40,06
	var. %	+ 7,9	+ 7,3	+ 8,9
Tertiaire (non compris transport)	1963	100	49,48	50,52
	1965	100	49,46	50,58
	var. %	+ 4,4	+ 4,4	+ 4,5
	1967	100	49,18	50,82
	var. %	+ 6,3	+ 5,7	+ 6,9
Ensemble	1963	100	65,13	34,89
	1965	100	64,94	35,06
	var. %	+ 1,8	+ 1,5	+ 2,4
	1967	100	64,27	35,73
	var. %	*	+ 1,0	+ 1,9

Source : « Collections de l'INSEE », 7 D, 1970.

\* Variation non significative.

Nota : Les variations sont calculées sur les volumes.

Tableau 4

## REPARTITION DE LA POPULATION AYANT UN EMPLOI PAR CSP ET PAR SEXE

Catégorie socio-professionnelle	Année	Ensemble		Hommes		Femmes	
		Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Agriculteurs	1963	2 980 400	15,4	1 860 940	14,8	1 119 460	16,6
	1965	2 888 600	14,7	1 710 940	13,9	1 117 660	16,2
	var. %	- 3,1		- 4,8		- 0,2	
	1967	2 637 800	13,4	1 613 140	12,7	1 024 660	14,5
	var. %	- 8,7		- 8,9		- 8,3	
Salariés agricoles	1963	721 660	4,1	632 340	5,0	89 320	1,3
	1965	629 860	3,2	563 340	4,4	66 520	1,0
	var. %	- 12,7		- 10,9		- 25,5	
	1967	543 460	2,8	469 140	3,7	74 320	1,0
	var. %	- 13,7		- 16,7		+ 11,7	
Patrons de l'industrie	1963	797 420	4,1	663 000	5,3	134 420	2,0
	1965	803 420	4,1	678 600	5,3	124 820	1,8
	var. %	+ 0,8		+ 2,4		- 7,1	
	1967	764 420	3,9	643 800	5,1	120 620	1,7
	var. %	- 4,9		- 5,1		- 3,4	
Patrons du commerce	1963	1 340 740	6,9	643 400	5,1	697 340	10,3
	1965	1 363 540	6,9	669 800	5,2	693 740	10,0
	var. %	+ 1,7		+ 4,1		- 0,5	
	1967	1 356 540	6,9	659 000	5,2	697 340	9,9
	var. %	- 0,5		- 1,6		+ 0,5	
Professions libérales et cadres supérieurs	1963	771 800	4,0	633 740	5,0	138 060	2,0
	1965	861 200	4,4	702 140	5,5	159 060	2,8
	var. %	+ 11,6		+ 10,8		+ 15,2	
	1967	936 200	4,7	754 940	6,0	181 260	2,6
	var. %	+ 8,7		+ 7,5		+ 14,0	
Cadres moyens	1963	1 654 460	8,6	1 029 960	8,2	624 500	9,3
	1965	1 817 660	9,2	1 125 360	8,8	692 300	10,0
	var. %	+ 9,9		+ 9,3		+ 10,8	
	1967	1 904 060	9,7	1 199 760	9,5	704 300	10,0
	var. %	+ 4,8		+ 6,6		+ 1,7	
Employés	1963	2 333 820	12,1	947 000	7,5	1 386 820	20,6
	1965	2 476 020	12,6	991 400	7,7	1 484 620	21,5
	var. %	+ 6,1		+ 4,7		+ 7,0	
	1967	2 615 820	13,3	977 600	7,7	1 638 220	23,8
	var. %	+ 3,6		- 1,4		+ 10,3	
Ouvriers	1963	7 046 160	36,4	5 532 740	43,9	1 513 420	22,0
	1965	7 148 160	36,3	5 593 940	43,7	1 554 220	22,5
	var. %	+ 1,4		+ 1,1		+ 2,7	
	1967	7 304 560	36,5	5 655 740	44,6	1 548 820	22,0
	var. %	+ 0,8		+ 1,1		- 0,3	
Personnels de service	1963	1 142 000	5,9	226 360	1,8	915 640	13,6
	1965	1 128 200	5,7	243 160	1,9	885 040	12,8
	var. %	+ 1,2		+ 7,4		- 3,3	
	1967	1 166 800	5,9	246 760	1,9	919 840	13,1
	var. %	+ 3,4		+ 1,5		+ 3,9	
Autres catégories	1963	560 320	2,9	433 280	3,4	127 040	1,9
	1965	589 120	3,0	458 480	3,6	130 640	1,9
	var. %	+ 5,1		+ 5,8		+ 2,8	
	1967	581 920	2,9	450 080	3,6	131 840	1,9
	var. %	- 1,3		- 1,8		+ 0,9	
Ensemble	1963	19 348 780	100	12 602 760	100	6 746 020	100
	1965	19 705 780	100	12 797 160	100	6 908 620	100
	var. %	- 1,8		+ 1,5		+ 2,4	
	1967	19 711 180	100	12 669 960	100	7 041 220	100
	var. %	+ 0,03		- 1,0		+ 1,9	

Le nombre des femmes (personnel de service, employées, cadres supérieurs ou exerçant une profession libérale) augmente plus rapidement que celui des hommes (tableau 4), on observe par contre l'inverse pour les cadres moyens, en sorte que l'afflux des femmes sur le marché du travail (1), et en particulier sur le marché tertiaire maintient ou même accentue la ségrégation « *sexo-sociale* » du travail. Le développement du travail à temps partiel (sur lequel nous reviendrons plus loin) fera, dans un premier temps du moins, surtout appel aux femmes et accentuera vraisemblablement encore ce phénomène de la séparation plus radicale que chez les hommes entre un très grand nombre de femmes actives peu qualifiées et une minorité privilégiée très qualifiée. En définitive, l'insertion des femmes dans le secteur tertiaire telle qu'elle a lieu actuellement s'effectue sans aucun doute à leur détriment. Pour y remédier, de sérieux changements devraient intervenir sur le plan de la formation (au sens le plus large) et dans les mentalités. On conçoit qu'une telle orientation dépende de choix au niveau de la collectivité et implique une transformation assez radicale de certains rapports sociaux.

Tableau 5

**MAIN-D'ŒUVRE AUX ETATS-UNIS EN 1960**

	Pourcentage de chaque secteur dans chaque catégorie*		Pourcentage de chaque catégorie dans ce secteur**	
	Industrie	Services	Industrie	Services
Ensemble	43	50	100	100
Femmes actives	27	71	20	46
Indépendants	16	50	5	13
Temps partiel	34	59	18	27
Syndiqués	82	17	57	9

Source : V. Fuchs, op. cit., p. 185.

\* Ex. : sur cent femmes actives, 27 sont dans l'industrie, 71 dans les services.

\*\* Ex. : dans l'industrie, 20 % de la main-d'œuvre est féminine, dans les services 46 %.

— L'emploi tertiaire se caractérise enfin par son faible taux de syndicalisation, le pourcentage relativement important de travailleurs indépendants (qu'on y trouve) et la plus grande proportion de travailleurs à temps partiel que dans les autres secteurs (tableau 5) (2). Ces trois faits ayant trait à la main-d'œuvre sont porteurs de changements sociaux qui s'opèrent parfois même sous nos yeux. Il n'est que de voir les nouvelles formes de lutte sociale menée dans les entreprises où la main-d'œuvre n'avait pas d'expérience syndicale, pour s'en convaincre (3), ou bien encore de constater les pressions qu'exerce le petit commerce et les concessions que consent le Gouvernement pour comprendre l'importance des unes et des autres sur les modalités selon lesquelles se développe le processus social de transformation de la distribution en France et sa rationalisation.

(1) Plus important, relativement, que celui des hommes puisque le taux d'activité féminin progresse alors que celui des hommes régresse.

(2) Ce tableau porte sur la main-d'œuvre employée aux Etats-Unis en 1960 dans l'industrie et les services ; il est éloquent même s'il n'est pas en tous points comparable à ce que l'on peut observer dans la société française d'aujourd'hui.

(3) Le cas de la grève des vendeuses et employées (femmes peu syndiquées, peu qualifiées) des Nouvelles Galeries à Thionville en juin 1972 est à cet égard exemplaire.

Quant au temps partiel, on ne peut qu'être prudent en essayant d'envisager les effets de son extension. Deux phénomènes lui sont liés et qui se contrecarrent. D'une part, le temps partiel permet l'afflux sur le marché du travail d'une nouvelle classe de main-d'œuvre ; c'est surtout le cas des femmes mais cela peut également concerner les étudiants, les retraités... D'autre part, l'instauration du temps partiel peut aboutir à un retrait d'une partie de la main-d'œuvre du marché du travail, retrait qui peut d'ailleurs correspondre autant à une nécessité pour les économies en surproduction (c'est alors une mesure de réduction du temps de travail) qu'à un besoin exprimé par certaines couches de population de plus en plus réticentes vis-à-vis d'un mode de vie axé sur une consommation toujours plus grande. Le temps partiel (quelles que soient les formes qu'il prenne) est alors une solution envisagée pour assurer un meilleur équilibre entre travail/niveau de vie et loisir/qualité de vie.

De toutes manières, le temps partiel ne peut être adopté avec les mêmes facilités dans toutes les activités. On peut penser que des deux phénomènes opposés que l'on vient de mentionner, le premier peut toucher plus spécialement les activités tertiaires, le volume de main-d'œuvre supplémentaire engendré par une libéralisation des contraintes de temps de travail se répartira dans le tertiaire (en particulier administration et services aux entreprises) plutôt que dans le secteur secondaire. Le second phénomène — qui tend à réduire la force de travail — touchera certainement davantage ce dernier secteur, les causes les plus apparentes étant l'évolution plus rapide de la productivité, une plus grande division sociale du travail qui devrait permettre à une certaine couche d'ouvriers d'échapper peu à peu à leur condition par l'effet de mutations professionnelles.

En bref, on note que si les deux phénomènes s'opposent au niveau de l'ensemble de la main-d'œuvre, lorsque l'on analyse leurs effets possibles au niveau des secteurs ou des activités, on peut penser que leur conjugaison favorise le secteur tertiaire au détriment du secondaire.

## **6 - TERTIAIRE ET LOCALISATION**

Nous avons souligné à plusieurs reprises le caractère immatériel de la production des services qui se traduit par l'impossibilité de les stocker ou, ce qui revient au même, par le fait que la force de travail incarne le service sur le lieu même où existe la demande. Dans une large mesure, cette nécessité de présence sur le lieu du marché a conditionné la localisation des activités tertiaires. Nous avons évoqué certaines tendances à la dispersion des activités tertiaires qui s'appuient sur un réseau de distribution destiné à satisfaire une demande déconcentrée dans l'espace, entraînant de ce fait des coûts de surcapacité. Cependant, la question de savoir si l'on n'assiste pas à l'émergence d'une tendance inverse, c'est-à-dire à la déformation des marchés (de la localisation de la demande dans l'espace) en fonction d'une localisation des services, mérite d'être posée.

Ces activités tertiaires, on le sait, sont essentiellement urbaines. On retrouve d'ailleurs dans cette remarque banale la correspondance entre la division économique du travail et l'organisation de l'espace. De W. Christaller aux travaux de J. Hautreux et M. Rochefort sur l'armature urbaine française, le tertiaire a été reconnu comme témoin de la structuration de l'espace. Si l'on constate que la proportion de l'emploi tertiaire augmente avec la taille des villes, on remarque



également que l'on peut faire correspondre une hiérarchie urbaine (1), basée sur le volume de population à desservir dans les unités urbaines où ces services sont situés ainsi que dans les villes qui en dépendent hiérarchiquement.

Pour esquisser les effets d'une croissance du tertiaire sur l'organisation spatiale, nous nous appuyerons sur la dichotomie classique qui distingue les activités de services aux particuliers, ou d'une façon plus générale à la population locale (poursuivant ou non des fins économiques) des activités de services aux entreprises.

Considérons tout d'abord la première catégorie de tertiaire. Il est indéniable qu'à mesure que s'uniformisent les modes de vie et les modes de consommation, il se produit un tassement vers le bas de la hiérarchie des services. Ceci veut dire que certains services qui auparavant n'étaient rendus que dans les métropoles ou les grandes villes, apparaissent également dans les villes de moindre importance. De fait, la croissance des villes moyennes en France depuis les années 50 (qui a été plus rapide que celle des autres catégories) est due davantage à la croissance relative des services qu'à celle des activités industrielles (compte tenu de l'augmentation de la part du tertiaire dans l'économie nationale) (2). Ceci vaut d'ailleurs aussi bien pour les services privés que pour les services collectifs publics. On peut donc parler d'un véritable rattrapage des villes moyennes par rapport aux plus grandes pour ce qui est du niveau de services. Ce phénomène nous paraît important car il témoigne d'une grande inertie du réseau urbain par rapport aux transformations socio-économiques.

Il ne semble pas qu'une augmentation de ces activités de service à la population, causée en partie par l'élévation du niveau de vie, entraîne des changements fondamentaux de répartition de la population urbaine. Il est plus vraisemblable qu'elle accentue le phénomène de classe de taille pour les villes (3). Deux facteurs militent en effet dans ce sens : l'uniformisation du mode de consommation et de production des services, le développement des transports (en particulier individuels) : on retrouve ici les conditions d'adéquation entre hiérarchie de services et hiérarchie urbaine.

Il en va différemment en ce qui concerne les activités de services aux entreprises, leurs implantations ont été jusqu'à présent (et sont toujours dans une large mesure) conditionnées par la présence d'activités industrielles importantes. Banques, assurances, sociétés de services de conseil sont localisées dans les grandes villes, et en France, à Paris pour la majorité d'entre elles. Plus encore, la partie « tertiaire » des entreprises industrielles, c'est-à-dire celle qui comprend les activités de direction de recherche de gestion est encore très centralisée, alors même que la production proprement dite peut se trouver déconcentrée. Davantage peut-être que la répartition des activités productrices sur le territoire, la localisation des centres de décision, d'innovation (de ce que l'on a coutume d'appeler service supérieur) traduit la domination de certains pôles sur l'espace, domination qui est d'ailleurs le reflet d'une nouvelle présence au sein du processus de production, les décideurs, managers et innovateurs ayant un rôle plus valorisé que les cadres de production. Cette prééminence socio-économique est également observable sur le plan quantitatif : au sein des entreprises, le personnel de gestion croît davantage que celui de production. Par ailleurs, dans l'ensemble du tertiaire, la catégorie qui croît le plus est celle qui relève des services de gestion économique (tableau 6).

---

(1) La théorie des places centrales élaborées par Christaller en 1935 dans son ouvrage « Die Zentralen Orte in Süddeutschland » fonde une structuration de l'espace sur la correspondance de ces hiérarchies.

(2) Voir à ce sujet « Les villes moyennes — dossiers d'étude ». Paris, La Documentation Française, 1972.

(3) et en particulier qu'elle accélère la régression et la disparition des petites villes.

Tableau 6

## CROISSANCE DU TERTIAIRE PAR CATEGORIE FONCTIONNELLE

	Effectif en 1963		Effectif en 1967		Croissance	
		%		%	%	
I. — <b>Services de fonction publique</b> administration publique, défense nationale	1 651 780	8,53	1 873 980	9,50	13,45	11,37
II. — <b>Services de gestion économique</b> services rendus aux entreprises banques et assurances	545 980	2,82	641 180	3,25	17,43	15,24
III. — <b>Services de relation géographique</b> transports, transmissions énergie, commerce, intermédiaires	3 855 160	19,92	4 261 560	21,61	10,54	8,48
IV. — <b>Services de prestations personnelles</b> services rendus aux particuliers, spectacles sédentaires, services domestiques	1 960 720	10,13	2 087 620	10,59	6,47	4,54
<b>Ensemble du secteur tertiaire</b>	<b>8 013 640</b>	<b>41,41</b>	<b>8 864 340</b>	<b>44,86</b>	<b>10,61</b>	<b>8,33</b>

Source : J.-P. Courthéoux, La répartition des activités économiques.

On pourrait donc penser qu'en tendancieriel, le développement de ce tertiaire de gestion économique accentue le déséquilibre entre espaces dominés et espaces dominants. Certains aspects de la décentralisation du tertiaire témoignent en faveur de cette thèse. C'est le cas notamment des fonctions d'exécution d'activités tertiaires (en particulier banques et assurances) qui sont décentralisées alors que les fonctions de direction restent dans les pôles urbains. On assiste alors à la traduction spatiale de la division sociale des tâches qui concrétise les relations de dépendance entre espaces. La résorption des problèmes d'emploi souvent aigus masque pour un temps la déqualification des régions où s'implante ce tertiaire d'exécution.

Cet aspect amplificateur des déséquilibres n'est pas à négliger. Il est cependant tempéré par certaines tendances nouvelles qui peuvent avoir des effets inverses sur la localisation du tertiaire supérieur.

La première relève de la technologie. Ce tertiaire — et notamment les activités de recherche et même de décision, ainsi qu'une part non négligeable des services aux entreprises — est moins tenu au contact direct avec la demande que les services aux particuliers, même si dans les deux cas c'est la force de travail qui constitue l'essentiel du produit. Il en résulte que les télécommunications (et les transports) sont un facteur important de sa localisation. On pourrait en arriver à des localisations presque entièrement libérées par rapport à la structuration existante de l'espace et qui seraient déterminées à la fois par des critères d'attraction de main-d'œuvre (cadre, climat) et par des contraintes relevant des réseaux de transport et de télécommunication et du niveau de service dans la région d'implantation (niveau qui n'est pas nécessairement préexistant).

La seconde tendance résulte de la conjonction de deux facteurs. L'un est la prise de conscience par les grandes métropoles que l'autonomie économique passe par l'indépendance en matière de décision et non plus uniquement par la

présence de fortes structures productives. Il en résulte un effort particulier pour la création de « centres directionnels » de la part des métropoles et des instances de l'Aménagement du Territoire, effort qui peut d'ailleurs être appuyé par une volonté décentralisatrice au niveau du pouvoir central. La comparaison entre l'Allemagne et la France en ce qui concerne la dispersion des centres de décision et leur impact sur le développement de la production ne peut que confirmer la nécessité d'un tel effort. L'autre facteur relève de l'évolution des stratégies de localisation au niveau des entreprises. D'une part à mesure que diminuent les coûts de transport, la localisation des entreprises devient plus libre. De l'autre, à mesure que dans l'économie croît l'importance des services aux entreprises et des activités de gestion de celles-ci, c'est le tertiaire (qu'il soit pur ou du secondaire) qui arrive à imposer ses préférences de localisation.

Cette seconde tendance œuvre ainsi en faveur d'une décentralisation du tertiaire supérieur. Un point noir pourrait être cependant qu'elle ne se concrétise que dans les régions qui peuvent prétendre, aujourd'hui dans l'espace national, demain dans un espace élargi, à une certaine autonomie (ou plutôt à une interdépendance sans caractère de domination) vis-à-vis d'autres régions françaises ou européennes.

Ces considérations font apparaître toute l'importance que présente la comparaison des processus d'évolution du tertiaire dans certains pays industriels, comparaison qui permette de dégager les différentes dynamiques de ce secteur et les facteurs qui les déterminent.

# III - Comparaisons internationales

Les comparaisons porteront sur cinq pays du monde occidental : les Etats-Unis, la France, l'Allemagne, l'Italie et le Royaume-Uni, ainsi que sur le Japon (1).

Première constatation, les trois périodes de développement du tertiaire évoquées dans la première partie de ce texte n'ont pas coïncidé dans le temps en France, aux Etats-Unis et au Royaume-Uni (tableaux 7).

En France, l'industrialisation est relativement tardive. Sa poursuite durant le Second Empire ne s'accompagne pas d'une poussée du tertiaire. Celle-ci commence sous la Troisième République ; l'expansion de l'industrie et des services est déjà la plus importante, mais celle employée dans l'industrie n'a pas encore commencé à diminuer : c'est la fin de ce que nous avons appelé la seconde période.

L'évolution aux Etats-Unis est assez différente : après la période de mise en valeur agricole d'immenses territoires, l'industrialisation s'accélère à partir de 1880 (en particulier l'afflux de main-d'œuvre immigrée s'emploie en majeure partie dans le secteur secondaire) cependant que l'emploi tertiaire s'accroît parallèlement à l'emploi secondaire. La crise de 1929 perturbe l'équilibre de l'emploi au détriment de l'industrie et à l'avantage des services qui ne s'arrêtent plus de croître. L'industrie, quant à elle, rattrape tout juste en 1974 son niveau de 1929. On peut dire qu'aux Etats-Unis, la troisième période, celle du déclin du secondaire, en part de population active, a ses origines au début des années 1930. Les premières lignes de cette note qui relient l'événement du phénomène tertiaire à la grande crise de 1929 trouvent ici une part de leur justification.

En Grande-Bretagne, l'évolution suit un cours encore différent. L'agriculture est délibérément sacrifiée (ou du moins sa partie la moins rentable) dès le début de la révolution industrielle si bien que, dès le milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, la part de population active dans l'agriculture y est moindre qu'en France un siècle plus tard. A partir de cette époque, la population tertiaire croît de façon constante alors que la population industrielle commence à stagner au tournant du siècle. La troisième période, qui a commencé très tôt au Royaume-Uni, est une manifestation supplémentaire de l'ancienneté des structures industrielles britanniques.

---

(1) Les statistiques utilisées seront pour l'essentiel celles de l'OCDE. D'une part les « Statistiques de population active 1959-1970 » qui utilisent pour les branches d'activité la Classification Internationale Type par Industrie (CITI) de l'ONU ; d'autre part les « Comptes nationaux des pays de l'OCDE 1953-1969 ». Les données de ces deux documents ne sont pas toujours cohérentes dans le détail des branches, mais le sont au niveau des grands secteurs primaire, secondaire, et tertiaire.

Tableaux 7

**COMPARAISON DES PROCESSUS D'EVOLUTION DU TERTIAIRE**

France	1851	1866	1900	1921	1930	1954
Primaire	53,1	50,7	41,9	40,8	35,6	29,6
Secondaire	24,1	26,2	30,6	31,1	33,3	34,3
Tertiaire	22,8	23,1	27,5	28,1	31,1	36,1

Source : INSEE.

U.S.A.	1870	1880	1890	1900	1910	1920	1930	1937	1947	1953
Agriculture	47,3	47,1	39,7	34,7	28,4	23,8	21,9	18,8	12,1	8,3
Industrie	27,1	27,1	31,2	33,7	37,8	41,4	35,8	36,3	42,1	42,0
Services	25,6	25,8	29,2	31,7	33,8	34,8	42,3	44,9	45,8	49,7

Source : V. Fuchs, op. cit., pp. 19 et 24.

Royaume-Uni	1881	1891	1911	1921	1931
Agriculture	13	11	8	7	5
Industrie	50	49	49	49	49
Services	37	40	43	44	46

Source : G. Bloch et M. Praderie : « La population active dans les pays développés », Paris, Cujas, 1966.

**1 - EN EMPLOI**

Le tableau 8 illustre les différences de répartition de population active entre les trois secteurs pour les pays considérés. Rappelons que le primaire comprend les industries extractives et que, du fait de l'incertitude sur la classification des transports, on a dédoublé des statistiques sur le tertiaire et le secondaire en y incluant ou non cette activité.

Ce tableau appelle plusieurs observations.

Tout d'abord sur le plan général, la disparité des répartitions dans l'ensemble des pays concernés est frappante. En 1969 les pays qui ont l'économie la plus puissante dans le monde occidental : les Etats-Unis et l'Allemagne ont respectivement la part la plus faible et la plus grande de leur emploi dans l'industrie. Les parts de l'emploi varient presque du simple au double dans le tertiaire (Italie, USA) et du simple au quintuple dans le primaire (Italie, Royaume-Uni).

Si l'on considère les évolutions entre 1960 et 1969, on ne peut manquer d'être frappé par l'analogie dans la croissance de la part de l'emploi tertiaire et par les divergences au niveau de l'emploi industriel. Indépendamment de toute notion de productivité, les comparaisons de répartition de population (et de leur évolution sur dix ans) nous donnent déjà des indications substantielles sur les structures de production. Ceci nous amène à des observations plus particulières relatives à chaque pays.

Tableau 8

## PART DE POPULATION ACTIVE DANS LES TROIS SECTEURS (EN %)

		Primaire	Secondaire		Tertiaire	
			(1)	(2)	(2)	(1)
ETATS-UNIS	1960	9,60	38,90	32,80	52,00	58,10
	1965	7,10	37,80	32,40	55,10	60,50
	1969	5,50	38,00	32,80	56,50	61,70
JAPON	1960	31,40	31,80	27,50	37,20 *	41,30 *
	1965	24,10	37,40	31,70	38,40 *	44,10 *
	1969	19,30	40,70	34,60	40,00	46,20
FRANCE	1960	22,40 <sup>(3)</sup>	n. d.	37,80 <sup>(4)</sup>	n. d.	39,80
	1965	19,20	43,90	37,90	36,90	42,90
	1969	17,00	43,70	37,60	40,30	46,40
ALLEMAGNE	1960	14,00 <sup>(3)</sup>	n. d.	48,80 <sup>(4)</sup>	n. d.	37,30
	1965	12,90	54,20	36,10	32,90	38,90
	1969	10,90	54,10	40,00	35,00	40,70
ITALIE	1960	33,50	40,10	42,50	26,30	30,30
	1965	26,80	45,00	45,70	28,30	33,30
	1969	22,10	n. d.	45,60	n. d.	35,40
ROYAUME-UNI	1960	7,30	52,80	45,10	39,90	47,00
	1965	5,80	52,40	45,50	41,90	48,70
	1969	4,70	51,60	45,20	43,60	50,10

\* Non compris « Commerces, hôtels ». (1) Avec transport.

(3) Sans industries extractives.

(2) Sans transport.

(4) Avec industries extractives.

Source : « Statistiques de la population active », OCDE, 1972.

— Aux Etats-Unis, les caractéristiques de la troisième période dont nous avons vu qu'elle a commencé vers les années 30, persistent en s'accroissant légèrement (1) : le secondaire continue à décroître et le tertiaire à croître en semblant toutefois atteindre un palier. Rassemblant plus de 60 % de la population active, le tertiaire semble cependant hypertrophié. Nous verrons plus loin comment la structure particulière de l'économie américaine (et notamment son réseau multinational de production) permet d'expliquer ce phénomène.

— L'évolution du Japon reflète une économie en pleine expansion (au sommet de sa deuxième période). On note que le déclin du primaire (c'est-à-dire de l'agriculture puisque les industries extractives sont quasi-inexistantes) est très rapide (deux fois plus qu'en France).

Ce déclin contribue à alimenter une croissance du secondaire nettement plus forte que celle du tertiaire (environ une fois et demie). Notons toutefois que la part du tertiaire reste encore prééminente (2).

— Les chiffres français en 1969 ressemblent fort à ceux du Japon à la même date, c'est dire la précaution avec laquelle il faut analyser un tel tableau de

(1) Il faut noter que les tableaux 7 et 8 ne sont pas directement comparables pour les USA et la Grande-Bretagne, le primaire comprenant dans le tableau 8 les industries extractives dont l'effectif s'amenuise.

(2) Ceci est vraisemblablement dû à la rémanence d'un tertiaire « archaïque » ou traditionnel voué à la disparition.

répartition des emplois. L'évolution donne cependant une idée des différences : diminution plus lente de l'agriculture, stagnation relative du secondaire et croissance du tertiaire au moins égale à celle du Japon. Globalement, la main-d'œuvre nouvelle alimente davantage les services que l'industrie. On remarque ici encore l'importance de l'existence de marchés intérieurs (et extérieurs) pour la production (et la surproduction) dans l'équilibre dynamique entre les secteurs.

— Les caractéristiques de l'Allemagne contrastent avec celles des autres pays fortement industriels : la part du secteur secondaire est non seulement prééminente, mais elle ne semble pas décliner. On constate une part relativement stable des services (en croissance cependant). La décroissance du secteur primaire est due sans doute pour une partie non négligeable au déclin du secteur minier. On voit s'esquisser sur ces chiffres de répartition la réponse allemande aux problèmes de (sur) production, issus de la priorité à l'exportation de produits industriels : c'est la rationalisation du secteur tertiaire (dégagement de ressources de main-d'œuvre et hausse de productivité).

— Le cas du Royaume-Uni n'est pas immédiatement lisible sur le tableau. On y trouve cependant des indices qui seront confirmés par l'examen des statistiques en valeur. Les gains de productivité du primaire permettent encore d'en dégager de la main-d'œuvre. La part du secondaire décroît, mais l'extension du chômage révèle une décroissance plus grande : le rôle industriel de la Grande-Bretagne dans le monde diminue. La croissance du tertiaire révèle une tentative de relance à la consommation en même temps qu'une fuite du secteur industriel et une pression sociale pour un haut niveau de service collectif que ce soit en matière de santé, de loisirs de transport ou d'enseignement et dont on sait qu'il est déjà parmi les plus élevés du monde. Il ne faut pas oublier par ailleurs le rôle de la Grande-Bretagne en tant que prestataire international (ou du moins européen) de certains services, notamment les services financiers (1).

— L'Italie enfin présente une répartition qui traduit assez fidèlement ses structures de production : primaire en régression rapide mais toujours très important ; industrialisation en expansion mais sur un rythme de moins en moins soutenu du fait sans doute de grandes possibilités d'accroissement de productivité ; tertiaire qui s'accroît à la mesure du développement industriel à la fois pour soutenir l'expansion et pour satisfaire les besoins en services d'une population dont le niveau de vie augmente et qui s'approche rapidement du niveau moyen du Marché commun.

En bref, l'Italie se trouve en fin de ce que nous avons appelé la seconde période.

Le tableau des répartitions des populations actives constitue en définitive une bonne base de départ pour l'analyse de l'évolution des structures de production et de leurs répercussions sur les équilibres sectoriels. Cette base est toutefois loin d'être suffisante ; on l'a bien vu puisque, lors de l'interprétation des chiffres, nous avons dû constamment nous référer à une connaissance préalable de la situation économique des différents pays. Les débuts d'interprétation ont cependant mis en relief un point essentiel dont l'importance trouvera confirmation dans l'analyse des tableaux ultérieurs ainsi que dans la discussion sur les conséquences sociales de la croissance du tertiaire. Ce point est le suivant : l'évolution de l'équilibre intersectoriel est un reflet des voies diverses empruntées par les économies nationales pour faire face aux crises de surproduction (ou d'écoulement d'une production toujours croissante) dans une situation de concurrence internationale.

---

(1) Le pourcentage de la population active dans les services financiers atteint 2,4 au Royaume-Uni alors qu'il est de 1,9 en Allemagne et de 1,7 seulement en France.

## 2 - EN VALEUR

Le tableau 9 permet des comparaisons des contributions des différents secteurs à la production intérieure brute (PIB) de chaque pays. Le tableau 10 obtenu en effectuant les rapports des chiffres qui se correspondent dans les tableaux 8 et 9 donne des comparaisons de productivité des différents secteurs relativement à la productivité de l'ensemble de l'économie.

Tableau 9

### PART DES SECTEURS DANS LE PIB NATIONAL (A PRIX CONSTANTS, EN %)

		Primaire	Secondaire		Tertiaire	
			(1)	(2)	(2)	(1)
ETATS-UNIS	1960	6,24	41,03	34,80	53,01	59,24
	1965	5,46	42,60	36,06	52,51	59,05
	1969	4,86	43,05	35,98	52,81	59,88
JAPON*	1960	16,48	43,85	n. d.	39,64	n. d.
	1965	12,10	43,70	n. d.	44,19	n. d.
	1969	9,39	46,85	n. d.	43,75	n. d.
FRANCE	1960	11,56	49,52	44,58	38,90	43,84
	1965	9,35	52,32	47,37	38,31	43,26
	1969	7,64	54,06	49,37	38,28	42,97
ALLEMAGNE	1960	10,20	54,19	48,14	35,60	41,65
	1965	8,42	56,92	51,13	34,64	40,43
	1969	8,47	58,14	52,34	33,37	39,17
ITALIE	1960	16,11	42,64	35,76	41,23	48,12
	1965	14,71	44,43	37,55	40,85	47,73
	1969	13,07	47,08	40,04	39,84	46,88
ROYAUME-UNI	1960	6,59	52,36	43,79	42,06	50,63
	1965	6,09	53,78	45,28	40,97	49,48
	1969	5,30	54,39	45,86	40,42	48,95

\* Aux prix courants.

(1) Avec transport.

(2) Sans transport.

Sources : « Comptes nationaux des pays de l'OCDE », 1953-1969.

Les distorsions entre les répartitions en emploi et en valeur sont notoires pour la majorité des pays à l'exception d'un seul, le Royaume-Uni. Ces distorsions révèlent l'importance de la croissance différentielle des productivités dans les trois secteurs.

D'une manière générale, on constate sur le tableau 9 la chute en importance du secteur primaire, chute particulièrement vive dans les pays où il représente encore une part substantielle de l'emploi. Fait notable, la part du tertiaire décroît dans tous les pays : c'est qu'en valeur le secondaire retrouve sa place comme source essentielle de valeur ajoutée. On peut souligner ici plusieurs points :

(1) Ces comparaisons de « productivité relative » ne doivent pas faire oublier les différences (que nous avons notées plus haut) dans le concept de productivité selon que l'on parle du secondaire ou du tertiaire. Pour ce dernier secteur, étant donné que la valeur ajoutée l'est en grande partie par les salaires, la productivité reflète plutôt un niveau salarial. Une autre notion de productivité serait intéressante à développer en ce qui concerne les activités tertiaires : c'est celle qui est liée à l'impact de ces activités sur la productivité du secteur productif notamment à l'occasion de l'accroissement de la division du travail.



— Aux Etats-Unis, l'écart entre tertiaire et secondaire reste encore considérable et les différences de productivités entre secteurs sont assez faibles.

— Au Royaume-Uni, ces différences sont encore plus faibles, et on remarque que la productivité la plus élevée est celle du secteur primaire.

— En Allemagne, seul pays de l'échantillon où la part du secondaire en valeur dépasse 50 %, le poids de l'industrie se trouve confirmé ; on note ici également une relative homogénéité de productivité.

Tableau 10

**PRODUCTIVITE RELATIVE DES TROIS SECTEURS**

		Primaire	Secondaire		Tertiaire	
			(1)	(2)	(2)	(1)
ETATS-UNIS	1960	0,65	1,05	1,06	1,01	1,01
	1965	0,76	1,12	1,11	0,95	0,97
	1969	0,88	1,13	1,09	0,93	0,97
JAPON*	1960	0,52	1,35	n. d.	1,09	n. d.
	1965	0,50	1,16	n. d.	1,15	n. d.
	1969	0,48	1,14	n. d.	1,09	n. d.
FRANCE	1960	0,52 <sup>(3)</sup>	n. d.	1,18 <sup>(4)</sup>	n. d.	1,10
	1965	0,48	1,19	1,24	1,03	1,00
	1969	0,44	1,23	1,31	0,94	0,92
ALLEMAGNE**	1960	0,73 <sup>(3)</sup>	n. d.	0,99 <sup>(4)</sup>	n. d.	1,11
	1965	0,65	1,05	1,06	1,05	1,03
	1969	0,77	1,07	1,08	0,95	0,96
ITALIE	1960	0,48	1,06	0,99	1,56	1,58
	1965	0,54	0,98	0,93	1,44	1,43
	1969	0,59	n. d.	0,94	n. d.	1,32
ROYAUME-UNI	1960	0,90	0,99	0,95	1,05	1,07
	1965	1,05	1,02	0,99	0,97	1,01
	1969	1,12	1,05	1,01	0,92	0,97

\* Aux prix courants (tableau 1). (1) Avec transport. (3) Sans industries extractives.

\*\* Il manque électricité, gaz, eau. (2) Sans transport. (4) Avec industries extractives.

Sources : « Statistiques de la population active », Paris, OCDE, 1972.

« Comptes nationaux des pays de l'OCDE », 1953-1969.

— En France, non seulement cette homogénéité disparaît, mais à l'inverse de ce qui se passe ailleurs (sauf au Japon), la productivité relative décroît dans le primaire, ce qui peut être la marque de résistances structurelles aux mutations économiques. On note également un écart assez grand entre les productivités relatives du secondaire et du tertiaire.

— En Italie, enfin, un phénomène surprenant attire l'attention : la productivité relative surpasse de loin les autres, ce qui suggère que les salaires dans les services sont surévalués par rapport à ceux des autres secteurs d'activités.

Une conclusion essentielle de ces observations est que la productivité brute du travail est plus importante dans le secteur industriel que dans les services. Cet état de chose se reflète-t-il au niveau des différences de salaires ? Avant de répondre à cette question, il nous faut faire deux remarques.

La première est que nous avons mesuré des productivités brutes : dans le PIB figurent non seulement la valeur ajoutée par le facteur travail, mais également celle provenant des autres facteurs de production (essentiellement du

capital qui devrait apparaître sous forme de charges, d'amortissement et de profits). Dans le secteur où ces amortissements sont importants, c'est-à-dire le secteur industriel, la productivité relative, telle qu'elle est mesurée, peut donc être sensiblement supérieure au salaire relatif.

La deuxième remarque tient au choix que nous avons fait de présenter les statistiques en valeur en prix constants 1963. Ce choix est fondé sur le rôle (que l'on tentera d'expliquer plus bas) du tertiaire dans la transmission de l'inflation. On peut déjà dire que la croissance des prix est plus importante dans ce secteur que dans les autres (1).

La production en valeur est donc sous-évaluée (relativement) lorsque l'on raisonne à prix constants et il en va donc de même pour la productivité (2).

A la lumière de ces deux remarques, on comprend que les chiffres de productivité relative tels qu'ils apparaissent sur le tableau 10 ne traduisent qu'imparfaitement la réalité des salaires relatifs dans les différents secteurs. L'exemple des Etats-Unis et de la France est à cet égard éloquent, comme le montre le tableau 11 ci-dessous :

Tableau 11

USA	Secondaire	Tertiaire	FRANCE	Industrie	Services*
Productivité relative 1960	1,06	1,01	Productivité relative 1960	1,31	0,94
Salaire horaire 1959 \$	2,56	2,26	Salaire annuel 1968 F	12 986	14 503

\* Non compris transports et commerces dont les salaires sont respectivement 14 682 et 13 167. Les sources pour les salaires sont pour les USA, V. Fuchs, op. cit., p. 69 ; pour la France, Statistiques et Indicateurs des Régions Françaises, DATAR-INSEE 1972.

Par secteur, le rapport salaire/productivité est en gros conservé aux Etats-Unis alors qu'il ne l'est pas du tout en France.

On voit à quel point peuvent être périlleux des raisonnements basés sur la comparaison de productivité en niveaux.

En gardant ce danger à l'esprit, on ne peut tenter d'avancer des hypothèses concernant le degré d'homogénéité des productivités relatives : dans les pays où l'on observe une certaine homogénéité (USA, Allemagne, Royaume-Uni), cela peut signifier une quasi-stabilité de l'équilibre intersectoriel. Cette quasi-stabilité qui illustre pour les deux premiers pays cités le succès dans la voie choisie pour la résolution des problèmes de (sur) production, prend en fait des contenus radicalement différents.

Aux Etats-Unis, étant donné le haut niveau de salaire ouvrier, une partie substantielle de la production a lieu à l'étranger (Extrême-Orient, Europe) pour être réimportée. En revanche, un certain nombre de services (recherche, know-how, management, finances) sont exportés. Les plus-values issues de ce double jeu servent vraisemblablement à financer les hausses de salaires non indexées sur des hausses de productivité qui demeurent faibles dans le secteur des services hypertrophié.

(1) Comme on le verra dans la quatrième partie de ce texte, cette croissance traduit le fait que les progrès de productivité sont moindres dans le tertiaire.

(2) Une troisième remarque qui va dans le même sens est qu'en règle générale la durée du travail est plus élevée dans l'industrie que dans les services.

En Allemagne, la solution adoptée est radicalement différente : le secteur tertiaire est « rationalisé » et réduit à un minimum. Tout se passe comme si l'économie allemande ne voulait en aucune manière grever ses ressources pour financer un secteur non productif. Il est significatif, à cet égard, qu'outre-Rhin les salaires des employés soient inférieurs à ceux des ouvriers, contrairement à ce qui se passe en France.

La solution allemande à l'accroissement de la productivité industrielle et aux menaces de surproduction n'est donc pas interne, c'est-à-dire ne passe pas par des transferts à une classe non directement productive : elle est externe dans la mesure où l'Allemagne doit impérativement exporter. Mais dans la mesure où le fruit de ces exportations ne sert que peu au rattrapage salarial des tertiaires, il ne peut être utilisé qu'à l'accroissement du potentiel industriel (conduisant à une surévaluation de la monnaie), au financement de services collectifs ou... de projets servant d'atout dans des négociations politiques à un niveau supra-allemand (tel que le marché commun agricole). La stabilité allemande peut en quelque sorte être comparée à celle du cycliste qui ne se réalise que dans le mouvement. L'existence de marchés extérieurs en est la condition même.

La situation de l'Angleterre est toute différente. Ici la stabilité relève de l'immobilisme. Face à la réduction de sa part dans les exportations mondiales de produits industriels, elle n'a pas su ou pas pu ou pas voulu répondre par une diminution du niveau de service à la population. Des ressources ont ainsi manqué à un effort de modernisation industrielle (1) nécessaire à la reconquête des marchés, ou du moins à un accroissement de productivité important.

Les cas de ces trois pays industriels sont différents. Ils illustrent cependant le même phénomène de dépendance de l'évolution du tertiaire par rapport à celle de la base industrielle dans un système de concurrence internationale. Dans chaque pays cette dépendance est modulée par des conditions historiques et des contraintes socio-politiques qui pèsent sur l'allocation des ressources.

Dans ce contexte, le cas de la France est particulier. L'hétérogénéité des productivités relatives traduit des changements structurels qui accompagnent le rattrapage du retard industriel. Mais ces changements et ce rattrapage sont soumis à des contraintes et supposent des choix que l'on examinera plus avant dans la partie consacrée aux conséquences socio-économiques de l'évolution du secteur tertiaire. On peut d'ores et déjà citer les disparités salariales entre travailleurs du secondaire et du tertiaire et les entraves socio-politiques à une rationalisation du tertiaire à l'allemande. Les ressources nécessaires à l'expansion industrielle proviennent donc en partie directement de la main-d'œuvre dont le coût est relativement bas, mais une part de cette plus-value dégagée est déplacée vers des catégories moins productives dont le maintien est nécessaire à l'équilibre socio-politique. Tout se passe en définitive comme si une catégorie socio-professionnelle (une classe sociale) payait le maintien de cet équilibre sous couvert de l'expansion économique fondée sur la priorité à l'industrialisation. Ce transfert de ressources à des activités moins productives entraînant du même coup des disponibilités moins grandes pour le développement.

En définitive, et malgré les imperfections des mesures des contributions des trois secteurs au produit national et des productivités relatives, les comparaisons en valeur semblent confirmer et compléter les premières conclusions que nous avons esquissées lors de l'examen du tableau de répartition des populations actives. Le rôle objectif du tertiaire est maintenant davantage mis en lumière : c'est à travers son développement que l'on peut observer les divers conflits soulevés par la course à la croissance dans le système de concurrence internationale. Parmi ces conflits, citons celui qui existe entre croissance et développement (c'est le cas de la Grande-Bretagne), celui qui existe entre expansion

---

(1) En 1960, la Grande-Bretagne est avec l'Italie le seul pays où la productivité relative du secondaire est inférieure à celle du tertiaire.

et équilibre socio-politique (c'est le cas de la France) ; celui qui résulte de l'accroissement des écarts de productivité entre secteurs (Etats-Unis). Seule l'Allemagne semble à l'abri de contradictions internes. On a cependant vu à quel point sa forme de développement dépendait de la persistance, voire de l'accroissement des marchés extérieurs.

### 3 - PRODUCTIVITÉ ET INFLATION

Au cours de l'analyse précédente en valeur, les comparaisons ont porté sur les productivités relatives des trois secteurs dans chaque pays. Nous allons maintenant nous concentrer sur le tertiaire pour examiner l'évolution de sa productivité brute (PIB par actif) et les liens qu'il peut y avoir entre celle-ci et la transmission de l'inflation.

Pour cet examen, nous allons utiliser les données statistiques :

— portant sur la PIB par actif dans le tertiaire et l'ensemble de l'économie (tableau 12) ;

Tableau 12

#### PIB PAR ACTIF DANS LE TERTIAIRE ET DANS L'ENSEMBLE DE L'ÉCONOMIE (A PRIX CONSTANTS)

		Tertiaire	Ensemble
ETATS-UNIS	1960	8,18	8,03
	1965	9,17	9,39
	1969	9,81	10,11
JAPON	1960	Les chiffres ne sont donnés qu'aux prix courants	
	1965		
	1969		
FRANCE	1960	4,15	3,77
	1965	4,83	4,78
	1969	5,39	5,82
ALLEMAGNE	1960	3,66	3,28
	1965	4,26	4,08
	1969	4,72	4,90
ITALIE	1960	2,94	1,85
	1965	3,57	2,48
	1969	4,21	3,17
ROYAUME-UNI	1960	3,11	2,89
	1965	3,26	3,20
	1969	3,49	3,58

Sources : « Statistiques de la population active », Paris, OCDE, 1972.  
« Comptes nationaux des pays de l'OCDE, 1953-1969 ».

— portant sur les croissances comparées de la production et de l'indice des prix dans le tertiaire et l'ensemble de l'économie (tableau 13). Ces croissances comparées fournissent un indicateur du rôle du tertiaire dans le processus inflationniste.

Tableau 13

**CROISSANCE COMPAREE DE LA PRODUCTION ET DE L'INDICE DES PRIX**

Pays	Secteur	Années	Croissance de l'indice des prix I	Croissance de la production II	Rapport I/II
ETATS-UNIS	Tertiaire	60-65	9,79	12,03	0,81
		65-69	18,04	7,05	2,55
		60-65	7,53	16,95	0,44
		65-69	15,57	7,63	2,04
JAPON			Les chiffres ne sont donnés qu'aux prix courants		
FRANCE	Tertiaire	60-65	29,57	16,41	1,80
		65-69	23,39	11,58	2,01
		60-65	22,39	26,52	0,84
		65-69	18,46	21,75	0,84
ALLEMAGNE	Tertiaire	60-65	28,18	16,22	1,73
		65-69	17,07	10,92	1,56
		60-65	19,13	24,60	0,77
		65-69	10,01	20,06	0,49
ITALIE	Tertiaire	60-65	38,60	21,37	1,80
		65-69	14,95	17,90	0,83
		60-65	32,02	34,53	0,92
		65-69	11,52	27,70	0,41
ROYAUME-UNI	Tertiaire	60-65	24,49	4,87	5,02
		65-69	18,99	7,08	2,68
	Ensemble	60-65	18,17	10,88	1,67
		65-69	12,39	11,71	1,05

Sources : Chiffres calculés à partir des :

« Comptes nationaux des pays de l'OCDE », 1953-1969.

« Statistiques de la population active », Paris, OCDE, 1972.

Nous avons souligné, dans la seconde partie de cette note, qu'en règle générale, les activités tertiaires ont une faible intensité de capital. La croissance de la mesure de la productivité reflète donc la croissance des salaires. Il est également fondé de faire des comparaisons internationales. Ce qui frappe dans le tableau 12, c'est moins le rapport des productivités globale et tertiaire (que l'on a déjà observé dans le tableau 10 par le biais des productivités relatives) que les disparités que l'on observe dans la colonne tertiaire puisqu'entre l'Italie et les Etats-Unis, elles vont du simple au triple en 1969 (et du simple au quadruple en 1960) (1). On remarque également que la France vient au deuxième rang après les Etats-Unis à la fois pour le tertiaire et pour l'ensemble de l'économie. En ce qui concerne l'ensemble, nous avons déjà souligné l'illusion

(1) L'écart est encore plus flagrant à prix constants entre les Etats-Unis et le Japon : du simple au quadruple en 1969, du simple au décuple en 1960.

qu'entretient une mesure de productivité qui donne une valeur française supérieure à l'allemande ; l'absence de liaison avec le niveau de salaire en témoigne. Cette illusion disparaît en grande partie pour le tertiaire dont on a ainsi l'occasion de mesurer une nouvelle fois l'importance en France.

Notons en passant, et avant d'examiner le phénomène de l'inflation, que les chiffres du tableau 12 corroborent entièrement les conclusions que nous avons dégagées et qui concernent les voies différentes empruntées par les Etats-Unis, la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni dans la résolution des problèmes de croissance, de production et d'équilibre intersectoriel.

L'analyse des chiffres du tableau 13 nous permet davantage qu'une affirmation des conclusions précédentes : elle met en relief certains effets monétaires qu'ont dans les divers pays l'évolution de l'équilibre intersectoriel et, plus particulièrement, la progression relative du secteur tertiaire. Ces effets monétaires ne sont pas eux-mêmes sans conséquences sur la marche de l'économie : la crise internationale actuelle et les difficultés de sa résolution sont là pour nous le rappeler.

Au niveau de la croissance des prix, on constate tout d'abord un phénomène général : pendant les deux périodes d'observation, les prix des services ont partout cru plus vite que l'indice général des prix. Or, si l'on se reporte au tableau 9, on voit que la part de la production tertiaire, si elle décroît, ne le fait que dans les économies des pays retenus. Cela signifie que la demande de services est relativement inélastique par rapport aux prix (ceux-ci ont beau augmenter, la demande ne se relâche pas). Il ressort donc qu'une part croissante des ressources est affectée à un secteur qui est le moins générateur de ressources.

La même observation reste valable au niveau de la croissance des productivités, qui est dans tous les cas plus grande pour l'ensemble de l'économie que pour le seul secteur tertiaire. Si l'on s'en tient à la productivité réelle du travail, il est notoire (et on l'a souligné dans la seconde partie de cette note) que celle-ci croît moins rapidement dans les services pour des raisons essentiellement technologiques dues à la part prépondérante du facteur de travail dans le processus de production. La croissance de productivité mesurée est donc déjà surévaluée par rapport à celle qui est réelle. Cet écart traduit le fait que les salaires du tertiaire progressent plus vite que ne le permettent les gains de productivité. Il y a donc bien ici transfert social de ressources d'une part de l'économie à une autre (1). Ce transfert peut correspondre à divers phénomènes : persistance de la demande de services malgré l'augmentation de ses prix, pression de la main-d'œuvre salariée tertiaire pour l'égalisation des niveaux de salaires, pression sociale des catégories socio-professionnelles qui relèvent du tertiaire.

Dans chaque pays et, encore une fois, suivant les voies de développement retenues, l'un de ces phénomènes peut avoir la primauté sur les autres.

C'est ainsi par exemple qu'aux Etats-Unis, où les gains de productivité ont été parmi les plus faibles, les écarts entre ces gains pour le tertiaire et pour l'ensemble sont les plus petits et d'ailleurs pratiquement inexistantes pour la période 1965-1969 ; les deux premiers phénomènes précités doivent ici jouer d'une manière conjuguée. L'augmentation du niveau de vie d'une majorité de la population qui en résulte doit également concourir à un soutien de la production par le biais d'une relance de la consommation (2).

---

(1) Il faut bien remarquer que la constatation de ce transfert n'est pas en soi un jugement de valeur. Il n'y a aucune raison pour que sectoriellement les gains de salaires suivent les gains de productivité. La répartition sociale et sectorielle des gains de l'ensemble de l'économie révèle les valeurs implicites qui président au fonctionnement de cette économie et, par là même les rapports de forces socio-politiques qui les sous-tendent. Par ailleurs, le développement de certaines activités tertiaires est à l'origine de croissance de productivité dans l'ensemble de l'économie.

(2) Cette relance de la consommation peut être excessive. La quasi égalité des croissances de productivité brute aux Etats-Unis entre 1965 et 1969 n'est peut-être pas étrangère aux mesures de ralentissement de la consommation prises à la fin des années 1960.

Les divergences entre la France et l'Allemagne méritent encore d'être mentionnées.

S'il n'est pas étonnant que la productivité globale croisse plus vite en France qu'outre-Rhin, du fait d'un retard substantiel à rattraper, on peut être surpris de la similitude dans les deux pays des croissances de productivité tertiaire. Nous avons en effet tenté de montrer tout au long de ces comparaisons internationales que l'on pouvait voir dans la place qu'occupe le tertiaire au sein des économies une manifestation, certes, partielle, mais à nos yeux probante, des solutions apportées par les économies nationales aux problèmes de croissance dans un système de concurrence internationale.

Au sein de l'économie allemande, le tertiaire, s'il ne fait pas figure de parent pauvre, n'occupe pas du moins la place prééminente qu'on lui trouve ailleurs et notamment en France où il joue un rôle contraignant sur le développement économique. Dans ces conditions, comment interpréter ces similitudes de croissance ? Ces hypothèses que nous pouvons avancer ne peuvent l'être qu'avec réserve étant donné le manque de base factuelle. Nous pensons qu'en Allemagne, les gains de productivité tertiaire reflètent plus une réalité que dans le cas français du fait que la rationalisation des services, qui se traduit par une moindre croissance des effectifs, ne s'est pas heurtée à une résistance sociale et a en tous cas été facilitée par l'expansion industrielle. En France, au contraire, la croissance des effectifs est la plus importante du Marché commun, ce qui, même compte tenu d'une poussée sensible dans les secteurs progressifs du tertiaire, témoigne d'une persistance (d'une résistance) du secteur régressif. Le poids social que représente le tertiaire est suffisant pour que cette persistance ne se reflète pas sur les écarts de salaires (1).

Si les observations sur la croissance des prix et celle des productivités peuvent séparément nous fournir des éléments qui précisent et souvent confirment notre analyse du rôle et de la signification du secteur tertiaire, c'est la comparaison de ces deux taux de croissance qui ouvre les portes à un nouvel aspect de cette analyse : l'aspect monétaire.

Ce n'est pas le lieu ici de discuter des différents types d'inflation que connaissent les économies libérales ; bornons-nous à ne retenir que les deux principaux : l'inflation par les prix et celle par les salaires. Ce qui est particulier au secteur tertiaire, c'est que, sans conteste, il participe des deux, mais en quelque sorte à la fois, et non pas à la façon de l'ensemble de l'économie, c'est-à-dire par le biais de la « spirale infernale » : montée des prix entraînant une montée des salaires, qui entraîne une montée des prix...

La dernière colonne du tableau 13 nous donne des indicateurs des inflations tertiaire et globale. Nous constatons que, quels que soient la période et le pays, l'inflation tertiaire est supérieure à l'inflation globale. De plus, les indicateurs sont, de façon classique, des rapports de croissance de productivité (dont nous savons que, pour le tertiaire, elle est largement équivalente à celle des salaires). Or, si nous examinons les numérateurs et les dénominateurs de ces rapports, les premiers sont toujours plus élevés pour le tertiaire que pour l'ensemble de l'économie, alors que c'est l'inverse pour les seconds. C'est ce que nous avons remarqué plus haut : les prix du tertiaire croissent plus vite et la productivité moins vite que l'ensemble. C'est la conjugaison de ces deux phénomènes qui nous fait dire que, pour le tertiaire, prix et salaires jouent chacun un rôle important dans le processus inflationniste (2). Quant au rôle du tertiaire, lui-même, les chiffres de la dernière colonne du tableau 13 en

---

(1) Comme indice de « rationalisation » du tertiaire, on peut prendre la productivité relative dans le commerce de gros et de détail qui, en Allemagne et en France, est respectivement de 0,94 et 0,79 en 1965 et de 0,90 et 0,76 en 1969.

(2) On doit remarquer que ce rôle du tertiaire dans la création et la transmission de l'inflation est contesté au nom des arguments suivants. D'une part c'est l'industrie qui a un rôle de « wage-leader », qui profite au secteur des services et ce serait donc la croissance des salaires industriels qui serait une des causes majeures de l'inflation. D'autre part, si la productivité connaît des rythmes différenciés selon les secteurs, un mouvement différencié des prix en est la conséquence logique. Par ailleurs, le processus inflationniste résulterait aussi bien de l'absence de baisse dans les secteurs à forte productivité que de la hausse dans les secteurs à productivité faiblement croissante.

donnent une idée : ils sont quasiment partout supérieurs à l'unité et atteignent la valeur record de 5,03 en Grande-Bretagne durant la période 1960-1965.

Avant d'examiner brièvement les cas des divers pays, nous pouvons avancer une conclusion de portée générale : le développement du tertiaire dans l'économie accentue le phénomène de l'inflation. La légère tendance à la baisse de la part en valeur du tertiaire dans les économies nationales que l'on constate entre 1960 et 1969 est plus que contrebalancée par la nette augmentation des effectifs, des prix et des salaires, ceux-ci n'étant pas basés sur des gains réels de productivité.

En fin de compte, cette tendance inflationniste qui accompagne la montée du tertiaire est la résultante de trois facteurs caractérisant le tertiaire qui, à des degrés divers, sont présents partout : la relative faiblesse des gains réels de productivité, la non-élasticité de la demande par rapport aux prix et enfin la nécessité de trouver des ressources (soit par le transfert des plus-values d'autres secteurs, soit directement par l'émission de monnaie) qui permettent de financer la progression des salaires tertiaires.

Voyons comment les chiffres des différents pays s'inscrivent dans cette analyse.

Il nous faut d'abord constater une chose : dans deux pays, les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, les productivités globale et tertiaire ont peu cru, au cours des deux périodes pour celui-ci, au cours de la seconde surtout pour celui-là. Ces deux pays sont ceux pour lesquels le taux d'inflation est le plus élevé : d'une part les prix des services ont peu ralenti leur hausse, de l'autre, l'absence de gain substantiel de productivité dans les autres secteurs a dérangé le processus de transfert social de ressources au bénéfice du tertiaire. Les salaires n'ont pu progresser qu'à la faveur de l'inflation. On remarquera cependant que, dans les deux pays concernés, la progression de la productivité — c'est-à-dire pour les activités tertiaires, celle des salaires — est faible (7,05 % et 7,08 % entre 1965 et 1969) ; cela n'ampute pas l'analyse mais souligne la complémentarité des trois facteurs évoqués plus haut : si les salaires n'augmentent pas, il n'en faut pas moins injecter dans l'économie des ressources nécessaires à l'achat de services dont le prix croît sans que la demande s'atténue. Si ces ressources ne sont pas dégagées par des gains de productivité et si socialement la satisfaction des besoins de services est jugée nécessaire, l'inflation est le recours le plus fréquent.

En ce qui concerne l'Allemagne les chiffres observés ne sont en rien surprenants. Une croissance plus modérée des prix des services, des gains de productivité réelle dans le tertiaire, une diminution plus accusée de la part en valeur de la contribution du tertiaire au PIB sont autant de facteurs qui amenuisent les tendances inflationnistes qui sont inhérentes à ce secteur pour les raisons que nous avons évoquées plus haut. D'une manière absolue d'abord (le taux d'inflation tertiaire est le plus faible des quatre pays industriels) et d'une manière relative ensuite lorsque l'on examine ces facteurs dans le cas de la France.

Au terme de ces comparaisons internationales et en particulier de cette discussion sur la productivité et l'inflation, il n'est pas inutile de revenir brièvement sur certains points qu'à l'aide des cinq derniers tableaux nous croyons avoir mieux mis en lumière.

Le premier qui semble être une évidence, mais sur lequel on ne saurait trop insister (1) est la dépendance de l'évolution du tertiaire par rapport à l'expansion de la base industrielle.

Le second (qui précise le précédent) est que la forme de cette évolution, de ce développement est étroitement liée à la façon dont le corps socio-économique répond dans chaque pays à la nécessité de l'expansion de la production nécessaire à la perpétuation de l'ensemble du système. Nous avons vu comment

---

(1) particulièrement à un moment où certains, constatant que sur cinq emplois créés durant le VI<sup>e</sup> Plan, quatre seraient tertiaires, identifient hâtivement développement économique et développement du secteur tertiaire.



ces formes varient de manière importante dans les six pays que nous avons examinés et combien elles sont liées à des conditions historiques et à des contraintes socio-politiques spécifiques.

Le troisième reflète les particularités de l'économie de la production et de la consommation des activités tertiaires. La productivité tertiaire croît beaucoup plus lentement que celle du reste de l'économie. Au-delà des facteurs technologiques, cette croissance est modulée par des possibilités d'expansion de la base industrielle et les contraintes socio-politiques évoquées plus haut. La surévaluation des salaires par rapport aux gains de productivité entraîne une hausse des prix supérieure à la moyenne qui n'est possible que grâce à l'élasticité de la demande, c'est-à-dire à l'absence de liaison entre une demande constante et les prix qui continuent à croître.

Le dernier point n'est pas le moins important, puisqu'il s'agit du rôle du tertiaire dans le processus inflationniste. Le développement du tertiaire, nous l'avons vu, contribue à ce processus à la fois par le biais des prix et par celui des salaires, la « pompe » étant entretenue par le maintien de la demande et donc la progression continue des effectifs. Il ressort que si la partie la plus productive de l'économie ne dégage pas suffisamment de ressources pour éponger cette tendance inflationniste, on ouvre la voie à un phénomène cumulatif : le tertiaire alimente la tendance qui, pour être résorbée, conduit à amputer les autres secteurs de ressources et du même coup à favoriser le développement relatif du tertiaire. Une porte de sortie existe que nous avons déjà évoquée à propos de l'hétérogénéité des productivités relatives : jouer sur la répartition des ressources affectées aux différents facteurs de production dans les activités non tertiaires, c'est-à-dire en clair maintenir les salaires ouvriers relativement bas.

Nous achevons la partie consacrée aux comparaisons internationales sur ce rappel des conclusions les plus importantes que nous avons pu tirer de l'analyse des tableaux statistiques.

Ces comparaisons et ces conclusions doivent éclairer la suite de ce texte et particulièrement sa partie plus directement prospective concernant les évolutions possibles du secteur tertiaire et leurs conséquences socio-économiques. Avant d'en arriver à ce dernier chapitre, il nous a cependant semblé utile de nous efforcer de replacer les faits signalés et l'interprétation que nous leur avons donnée dans le contexte des théories économiques relatives au développement du tertiaire.

# IV - Théories de la croissance du tertiaire

Dans les pages qui précèdent, nous avons cherché à mettre en évidence les moteurs de la croissance du tertiaire. Les économistes avancent deux théories (ou explications) à ce sujet. Nous les présenterons sommairement ici et nous en indiquerons les limites ; nous essayerons de nous situer par rapport à elles.

## 1 - PRESSION DE LA CONSOMMATION

A propos des trois périodes du tertiaire, nous avons constaté qu'une des caractéristiques de la troisième période, celle qui prévaut à l'heure actuelle dans la plupart des pays développés, était l'augmentation de la consommation de services à la fois par les ménages, les entreprises, l'Etat et les collectivités locales. Analysant les caractéristiques de consommation du tertiaire, nous avons évoqué sa moindre saturation par rapport à celle des biens matériels. Assurément, l'accroissement de la demande en fonction de l'élévation du revenu et la moindre saturation d'une fraction non négligeable de services ont largement contribué à la croissance du secteur tertiaire.

Certains chiffres donnent une idée de cette contribution et semblent appuyer la thèse de la consommation comme moteur du tertiaire.

Tout d'abord, ceux qui résultent d'études économiques destinées à mesurer l'élasticité entre revenu et dépenses de consommation dans différents secteurs.

V. Fuchs (1) que l'on ne peut soupçonner de parti pris en faveur de cette thèse, a mené de telles études et trouve une élasticité de 1,12 pour les services contre 0,97 pour les biens, significatives semble-t-il, d'une plus grande propension à consommer des services à mesure que le revenu s'accroît. Cette indication est corroborée par des études menées en France par le CREDOC et l'INSEE, par exemple. Citons à cet égard le tableau des chiffres d'élasticité par rapport à la dépense totale présentée par G. Rottier (2) : 2,87 pour les transports et vacances, 1,65 pour la culture et 1,64 pour les biens d'équipement. On peut également mentionner les études ayant trait à la répartition des dépenses suivant les catégories socio-professionnelles prises comme indicateurs des classes de revenu.

---

(1) V. Fuchs, op. cit., p. 42 et seq. La période retenue pour l'étude est 1939-1958.

(2) Cité par J.-P. Courthéoux dans « Niveau de vie et consommation de la population non agricole », p. 78, Paris, CREDOC, 1959.

Au niveau macro-économique, les consommations de service des ménages et des administrations croissent également de façon importante à mesure qu'augmente le produit national (tableau 14).

Tableau 14

**CONSOMMATION DES SERVICES**

	En millions de francs aux prix 1959		Indice de volume 1959 = 100
	1959	1966	
Consommation des administrations	11 093	16 983	169
Consommation de services des ménages	56 809	94 250	166
Consommation globale des ménages	167 809	242 870	145

Source : Comptes de la Nation 1966 (1).

La théorie de la croissance du tertiaire basée sur la pression de la demande, c'est-à-dire la consommation de services ne manque donc pas d'arguments chiffrés. Il est indéniable qu'à mesure qu'augmente le niveau de vie, les besoins de services marchands peuvent être mieux satisfaits et la nécessité des services collectifs entraînés par les mutations sociales et spatiales (en particulier l'urbanisation) se fait plus pressante pour une large fraction de la population.

Cependant, si l'on revient aux chiffres de l'évolution des parts des trois secteurs dans la PIB (tableau 9), on ne peut pas ne pas être frappé de constater que la part du tertiaire est stationnaire aux Etats-Unis et décroît légèrement partout ailleurs.

On se trouve ainsi en présence d'une situation apparemment contradictoire : d'un côté la consommation de services des ménages croît davantage que leur consommation finale globale et davantage aussi que la PIB (tableau 15), de l'autre, la part du tertiaire dans la PIB décroît. Plusieurs facteurs contribuent à l'explication de ce phénomène (2) : d'une part des dépenses croissantes de l'Etat (dépenses de services essentiellement) diminue, d'autre part, et c'est le point le plus important, la consommation de biens croît plus vite que tout le reste. De fait, les chiffres sont explicites pour la France (tableau 15) où l'on peut noter que la forte consommation de biens durables est aussi bien le fait des ménages que des entreprises ou de l'Etat, ce qui traduit la formation brute de capital fixe (FBCF).

Tableau 15

**AUGMENTATION DES DEPENSES ENTRE 1960 ET 1969  
A PRIX CONSTANTS DE 1963**

1960 = 100

PIB .....	166
Consommation globale .....	168
Consommation biens durables .....	240
Consommation services .....	178
Dépenses courantes de l'Etat .....	136
FBCF .....	219

Source : OCDE, Comptes Nationaux 1953-1969.

(1) reproduit de M. Praderie, « Les Tertiaires », p. 53, Paris, Ed. du Seuil, 1966.

(2) Les comparaisons ayant été faites à prix constants, on ne peut arguer d'une croissance des prix tertiaires supérieurs à la moyenne.

En fin de compte, c'est l'accumulation de capital qui croît le plus vite dans les économies développées et les chiffres du tableau 15 ne font que confirmer ce que suggéraient ceux du tableau 9 : au niveau de l'économie globale, la consommation de capital (1), c'est-à-dire de biens issus de la production, est plus grande que celle des services. Il est donc à notre avis erroné de prétendre que la consommation est le moteur principal du développement du secteur tertiaire.

Néanmoins, en raison de la grande hétérogénéité du secteur tertiaire que nous avons souligné dans la deuxième partie de cette note, ce jugement, valable au niveau global, doit être nuancé dès lors que l'on parle des diverses catégories de tertiaire. Lesquelles ? Pour le préciser, nous nous appuyerons sur une désagrégation du secteur tertiaire tel qu'il figure dans la répartition des secteurs dans la PIB national (tableau 9). C'est l'objet du tableau suivant (tableau 16).

Tableau 16

**PART DES DIFFERENTES CATEGORIES DE TERTIAIRE DANS LA PIB**

Pays	Années	Transport et Commerce	Commerce gros détail	Banques Assurances Affaires Immobilières	Propriétés Immobilières	Administration publique Défense Nationale	Services sanitaires Enseignement Divers	Total
ETATS-UNIS	1960	6,22	16,35	6,30	7,15	12,92	10,31	59,24
	1965	6,54	16,43	6,11	7,64	12,24	10,07	59,05
	1969	7,06	16,58	5,67	7,83	12,57	10,14	59,88
JAPON*	1960	n. d.	16,13	8,89		3,81	10,75	39,58
	1965	n. d.	16,93	10,25		4,17	12,83	44,18
	1969	n. d.	17,72	10,35		3,51	12,17	43,75
FRANCE	1960	4,94	11,54	0,91	3,51	9,91	13,01	43,84
	1965	4,95	11,61	0,94	3,36	8,32	14,07	43,26
	1969	4,68	11,67	1,04	3,32	7,71	14,52	42,97
ALLEMAGNE	1960	6,05	13,92	2,17	2,85	7,67	8,98	41,65
	1965	5,79	13,60	2,27	2,94	7,52	8,28	40,43
	1969	5,79	13,25	2,37	3,13	7,20	7,41	39,17
ITALIE	1960	6,88	10,88	4,12	5,85	12,38	7,98	48,12
	1965	6,88	11,91	4,52	5,50	11,38	7,52	47,73
	1969	7,03	12,29	4,83	4,93	10,14	7,64	46,88
ROYAUME-UNI	1960	8,57	11,88	2,54	4,34	6,86	16,41	50,63
	1965	8,50	11,57	2,60	4,11	6,17	16,50	49,48
	1969	8,51	11,13	2,91	4,21	5,84	16,31	48,95

\* aux prix courants.

Source : « Comptes nationaux des pays de l'OCDE », 1953-1969.

Certaines activités ont vu la part de leur contribution au PIB croître entre 1960 et 1969. C'est notamment le cas dans tous les pays (sauf les Etats-Unis) pour les services financiers qui, en majeure partie, sont des services aux entreprises. On retrouve ici ce que l'on avait évoqué au début de cette note : le développement de la production et la lutte pour les marchés ont pour corollaire la croissance de services destinés à assurer une meilleure circulation et une meilleure gestion des capitaux et de l'information. A cet égard, on peut en effet dire que cette croissance provient d'une demande accrue des entreprises.

(1) Cette « consommation » de capital est différée ou étalée dans le temps, il vaudrait mieux parler plutôt d'accumulation.

On peut d'ailleurs se demander si la dépendance de plus en plus grande du capital industriel à l'égard du capital financier, lequel contrôle également une part importante des sociétés de services aux entreprises, n'est pas la clé de cette croissance. On entrevoit ici, sans pouvoir l'étudier dans le cadre restreint de cette note, l'impact que peut avoir le transfert du pouvoir de décision en matière de production sur l'organisation même de cette production et, partant, sur l'évolution de l'équilibre intersectoriel.

D'autre part, alors que l'on sait avec certitude que la demande de services collectifs augmente, cette augmentation ne se traduit pas dans les chiffres (tableau 16). Prenons le cas de la France. La colonne « services sanitaires, enseignement et divers » ne comprend pas les services de santé et d'enseignement rendus par l'Etat qui sont comptabilisés dans la colonne précédente ; il apparaît alors que les services dont croît la proportion sont des services « marchands » ou plutôt ce que l'on pourrait appeler des « services collectifs privatisés ».

Par contre, la part des services publics diminue (1). Nous constatons ici le même phénomène que celui signalé à propos de la consommation des ménages : la consommation de services publics augmente plus vite que la PIB, mais sa part comptabilisée diminue dans cette PIB. Même contradiction apparente qui s'explique de la même façon, dès lors qu'est prise en compte l'importante formation brute de capital public.

Une dernière remarque : si l'on additionne les chiffres des deux colonnes, on arrive pour la France aux chiffres suivants : 22,92 % en 1960, 22,39 % en 1965, et 22,23 % en 1969. La conclusion s'impose d'elle-même : stabilité (à prix constants) de la consommation de services collectifs.

Il découle de cette constatation que face à une demande des services collectifs dont l'accroissement se manifeste par une pression sociale importante, la consommation est encore déterminée par l'offre et, qui plus est dans le cas de la France, par l'offre privée plus que par l'offre publique. Notons cependant qu'en ne prenant en compte ici que les seules dépenses de fonctionnement, nous sous-estimons l'importance des investissements publics, ainsi que la substitution biens/services dans la satisfaction des besoins de services collectifs (enseignement audio-visuel, équipement hospitalier...) ; mais cette sous-estimation est une réfutation supplémentaire de la théorie de la consommation considérée comme moteur de la croissance tertiaire.

## **2 - LENTEUR DES GAINS DE PRODUCTIVITÉ**

Nous avons à plusieurs reprises insisté sur les caractéristiques de la productivité dans le secteur tertiaire. Nous avons notamment analysé la signification du concept de tertiaire, les difficultés de mesure et les critères de classification sectorielle basés sur l'accroissement de productivité. Nous avons attiré l'attention sur les différences entre productivités nette et brute du travail ainsi que sur les relations de celles-ci avec les taux de rémunération des facteurs de production et en particulier les salaires. En reprenant l'argumentaire de la théorie qui voit dans la lenteur des gains de productivité le facteur essentiel de la croissance du tertiaire, il nous faudra donc garder à l'esprit les réserves que nous avons déjà formulées à l'égard du concept de tertiaire et des mesures de productivité.

Les causes possibles de cette croissance ne sont guère nombreuses à la simple observation des faits. Si nous n'avons pas éliminé celle de l'accroissement de la consommation de services, du moins l'avons-nous ramenée à de plus justes

---

(1) Il s'agit de la consommation de ces services qui résulte du budget de fonctionnement de l'administration ; les dépenses d'équipement ne sont pas prises en compte ici.

proportions. Une autre cause n'a que peu retenu notre attention jusqu'ici : celle qui relève de la division du travail accentuée qui accompagne l'expansion industrielle. Cette division entraîne la création et le développement apparemment autonomes d'activités de services qui étaient auparavant intégrées aux entreprises et n'avaient d'ailleurs qu'un rôle mineur dans l'organisation économique. Nous avons mentionné à plusieurs reprises le phénomène de croissance des activités de services aux entreprises. En fait, une bonne part de l'augmentation de consommation de services n'est qu'une illusion statistique : l'augmentation des chiffres porte simplement témoignage, au niveau des activités, de la division du travail préexistante au niveau des entreprises.

La dernière cause possible de croissance du tertiaire est la lenteur des gains de productivité dans la production des services par rapport à la production de biens. Nous avons constaté cette lenteur relative pour tous les pays et pour les deux périodes d'observation (tableau 13).

Cependant, si l'on examine le tertiaire non plus globalement, mais par sous-secteur d'activités, on constate que l'hypothèse avancée au sujet de la productivité perd quelque peu de sa généralité. Les tableaux 17 et 17 bis sont à cet égard explicites.

**Tableau 17**  
**TAUX DE CROISSANCE ANNUEL**  
**DE PRODUCTIVITE BRUTE AUX U.S.A.**  
**(1956-1965)**

Activités	Croissance annuelle de productivité brute output/effectifs
Ensemble des activités	2,6
Agriculture .....	4,7
Industrie .....	3,1
Services .....	2,1
Transport .....	3,5
Commerce gros, détail	2,9
Etat financier, Assurances, services divers, affaires immobilières ....	1,6
Administration .....	0,0

Source : V. Fuchs, op. cit., p. 51.

**Tableau 17 bis**  
**TAUX DE CROISSANCE ANNUEL**  
**DE PRODUCTIVITE NETTE**  
**EN FRANCE**

Activités	Croissance annuelle de productivité nette valeur ajoutée/effectifs
Ensemble des activités	3,9
Agriculture** .....	5,9
Industrie** .....	5,3
BTP** .....	3,7
Tertiaire** .....	3,8
Transport et commu.* ..	4,4
Commerces gros et détail* .....	3,9
Banques, Assurances* ..	3,5
Santé, Services divers	1,6
Administration publique et Défense* .....	1,3

Source : M. Lengellé, op. cit., p. 77 et Courtheoux, p. 35.

\* 1954-1962.

\*\* 1954-1964.

En effet, si le secteur des services aux Etats-Unis et le secteur tertiaire en France sont ceux qui globalement ont la croissance annuelle de productivité la plus faible, l'éventail s'ouvre largement au sein même de ces secteurs. Dans les deux pays, les transports et communications par exemple ont un taux de croissance supérieur à celui de l'ensemble des activités ; le commerce de gros et de détail fait preuve d'un dynamisme comparable à celui de la moyenne des activités. Par contre, une grande partie des services se situe à un niveau très inférieur : il en est ainsi pour toute une catégorie d'activités qui emploient

principalement des travailleurs indépendants mais surtout pour l'administration publique et plus généralement pour les services collectifs tels que la santé, l'éducation, les loisirs publics.

Nous avons déjà insisté sur le fait que la mesure de la productivité dans les services collectifs ne reflète la réalité que de très loin. Si l'on demeure incertain sur l'évolution de la productivité directe dans la fourniture de ces services, on peut affirmer que ces derniers ont des effets sur la productivité globale de l'économie : ils sont en quelque sorte indirectement productifs, soit qu'ils s'avèrent nécessaires à l'expansion économique (un arrêt dans le développement des postes et télécommunications ferait sans doute chuter la production industrielle), soit que l'élévation du niveau de l'éducation, de la longévité et l'amélioration de la qualité de la vie contribuent à accroître à long terme la productivité de la main-d'œuvre. C'est le cas de l'enseignement, de la santé et des loisirs.

Les remarques sur les différences intra-sectorielles de productivité sont à rattacher aux observations sur la croissance de la part en valeur de certaines activités tertiaires (tableau 16). Là où l'argument de la lenteur de la productivité se trouve en défaut pour rendre compte de la croissance, il se trouve en fait conforté par l'existence d'une demande en expansion.

On constate donc pour certains services une liaison positive entre croissance et productivité, liaison maintes fois observée dans l'industrie. Ces services sont d'ailleurs liés, notons-le, de façon étroite à la production elle-même : transports, communications, services financiers...

Si l'écart des gains de productivité entre secteurs explique sans aucun doute dans une large mesure la croissance plus rapide de l'emploi dans le tertiaire que dans le secondaire, la question demeure de savoir à quelles causes est dû cet écart. V. Fuchs dans son ouvrage que nous avons déjà cité à plusieurs reprises expose les résultats d'une étude statistique très détaillée (1) dont nous ne faisons qu'énoncer les résultats faute de l'existence d'une étude analogue en France.

Pour Fuchs, les causes principales de l'écart sont les suivantes :

— une réduction plus rapide du temps de travail dans les services, réduction qui, pour une « production » donnée constante, se traduit par une augmentation d'effectif. Cette cause se retrouve certainement dans les autres pays et notamment en France ;

— une plus grande amélioration de la qualité de la main-d'œuvre traduite par un degré d'instruction plus élevé dans l'industrie que dans les services, ainsi qu'une possibilité plus grande de remplacer la main-d'œuvre non qualifiée par du capital (2).

Ce facteur « qualité de main-d'œuvre » a certainement plus de valeur aux Etats-Unis qu'en France où l'âge moyen de fin d'études des ouvriers est le plus bas de toutes les catégories socio-professionnelles. Par ailleurs, la main-d'œuvre non qualifiée est encore plus largement employée dans l'industrie à des salaires suffisamment bas pour ne pas encourager leur substitution par du capital.

— une croissance du capital par ouvrier plus grande dans le secondaire ;

— un changement technologique plus rapide dans le secondaire ainsi que des possibilités d'économie d'échelle plus grandes.

Ces deux derniers facteurs semblent exister dans toutes les économies développées.

---

(1) V. Fuchs, op. cit., chap. 3.

(2) Cette possibilité devient réalité lorsque le prix de la main-d'œuvre non qualifiée devient « prohibitif » de par l'action de syndicats puissants ; il existe pourtant bel et bien un prolétariat peu qualifié aux Etats-Unis (constitué essentiellement par les Noirs et autres minorités ethniques) dont le rôle dans la résolution des problèmes de surproduction est manifeste.

Si nous accordons plus de crédit à la théorie basée sur les écarts de gains de productivité, il ne faut cependant pas négliger d'autres facteurs qui n'en relèvent pas. Nous avons ainsi mentionné l'influence de la demande pour certaines activités particulières liées à l'expansion industrielle. Un autre facteur qui nous semble particulièrement important en France est celui du comportement de la main-d'œuvre face aux diverses catégories d'emplois offerts. Ce comportement découle de la différence de statut social entre les travailleurs employés dans l'industrie et ceux qui le sont dans les services. C'est l'opposition connue entre « cols bleus » et « cols blancs » suivant la terminologie de C. Wright Mills. Cette opposition est accentuée en France (et en Italie), plus que dans les pays anglo-saxons, par les disparités salariales en faveur d'un secteur tertiaire et d'une façon générale en faveur des travailleurs non directement impliqués dans le processus de production. Il existe ainsi une tendance marquée de la main-d'œuvre à choisir de préférence des emplois de services, qui n'est pas découragée, bien au contraire, par des compensations en matière de salaires. Une remarque, cependant, mérite d'être faite : lors de la discussion sur l'emploi dans le tertiaire, nous avons mentionné le fait que la croissance de celui-ci s'accompagne d'un élargissement notable de l'éventail des qualifications. Pour reprendre un exemple cité, le tertiaire « d'exécution » qui représente souvent la part sujette à décentralisation des banques et assurances occupe une main-d'œuvre presque entièrement féminine et peu qualifiée alors que le tertiaire de direction fixé dans les métropoles occupe une proportion très importante de cadres supérieurs. Cet élargissement de l'éventail entraîne une certaine prolétarianisation du tertiaire qui se manifeste notamment au niveau des salaires, mais n'a pas suffi à détruire la barrière de classe de la conscience collective. C'est sans doute que le salaire ne représente qu'un élément bien insuffisant dans la définition du statut social. D'autres éléments, signes ou réalités ont une valeur également importante : cadre de travail, horaires, mode de rémunération, possibilité de promotion.

### **3 - DÉSÉQUILIBRE DE LA CROISSANCE SECTORIELLE, NIVEAU DES PRIX ET ALLOCATION DES RESSOURCES**

A maintes reprises, lors des comparaisons internationales, nous avons mis en évidence le parallélisme de certains phénomènes d'ordre économique avec la croissance des effectifs tertiaires. Ces phénomènes sont les suivants : croissance de productivité moins grande dans le tertiaire (leit-motiv de ce texte) ; croissance de salaires non justifiée par les gains de productivité du secteur ; rôle important dans le processus inflationniste ; nécessité de transferts de ressources pour le financement du développement tertiaire ; pression de la demande de services publics.

Comme nous avons tenté de le montrer dans le cas de l'inflation, tous ces phénomènes ne sont pas indépendants les uns des autres. Ils sont liés dans une dynamique de croissance du système économique en général et par le rôle dévolu au tertiaire en particulier comme moteur ou comme régulateur.

Ces liaisons sont aisément mises en évidence dès lors que l'on se place au niveau de la théorie macro-économique comme l'a montré l'économiste américain William J. Baumol dans un important article consacré au déséquilibre sectoriel dans une économie en croissance (1). Nous nous contenterons de reprendre ci-dessous l'essentiel de son argumentation.

---

(1) William J. Baumol, « Macro-Economics of Unbalanced Growth ; The Anatomy of Urban Crisis », *American Economic Review*, juin 1967.



Baumol fait les hypothèses suivantes :

- 1 - les activités économiques peuvent être réparties en deux catégories distinctes suivant un critère de gains de productivité : pratiquement les activités tertiaires et les activités industrielles ;
- 2 - les salaires dans les deux secteurs s'ajustent à terme l'un sur l'autre ;
- 3 - dans le secteur où la productivité croît le plus rapidement, les salaires croissent au rythme de cette productivité ;
- 4 - le rapport entre la demande de services et la demande globale reste en proportion constante.

Il est évident que la validité de ces hypothèses varie suivant que l'on se place aux Etats-Unis ou en France. Dans le contexte français, on se doit notamment de remettre en question les hypothèses 2 et 3. Nous verrons plus loin comment ces remises en question affectent les conclusions de Baumol qui sont les suivantes :

1 - les coûts (et donc les prix) des services croissent relativement plus vite que les autres (1).

2 - ceci entraîne, pour qu'il y ait poursuite de production de services, l'indépendance de la demande de services vis-à-vis du prix ou bien la subvention de la production de ces services. Pour que cette dernière soit possible, il faut soit augmenter les recettes de l'Etat, soit faciliter les transferts « invisibles » d'un secteur à l'autre.

3 - si la demande de services est indépendante des prix et si leur production demeure une fraction stable de la production totale (ce qui est le cas pour les pays considérés — voir tableau 9) la main-d'œuvre employée dans les services augmente beaucoup plus rapidement que celle employée dans l'autre secteur (2).

4 - si l'on cherche à réaliser une économie en croissance équilibrée (c'est-à-dire une croissance de production égale pour les deux secteurs), l'économie (la valeur de la production) croît moins rapidement que la main-d'œuvre (la productivité globale décroît constamment).

Il est patent que le modèle de Baumol rend compte de façon assez remarquable des faits observés lors des comparaisons internationales, du moins ceux qui ont un caractère de généralité, notamment la croissance des prix et la tendance à la baisse de productivité de l'économie globale (exemple des Etats-Unis).

Pour revenir au cas français (et aux hypothèses 2 et 3) il est de fait que les salaires industriels croissent moins vite que les gains de productivité ne le permettraient. On a ici une mesure de la faiblesse des syndicats français par rapport à ceux d'outre-Atlantique. En revanche, les salaires tertiaires leur sont supérieurs, ce qui permet a fortiori de suivre Baumol dans ses conclusions.

Ce modèle nous aide également à comprendre pourquoi l'inflation ne se manifeste pas avec la même intensité dans les différents pays. Ainsi on a vu qu'en Allemagne un effort de « rationalisation » du tertiaire a freiné ce transfert de ressources de la partie la plus productive de l'économie à celle qui l'est la moins, contrairement à ce qui s'est passé en France où le transfert grève l'expansion. Il est clair également que l'inflation n'est qu'un moyen (provisoire) de subventionner la production de services. Il serait intéressant d'examiner en détail quels sont les autres : politique des revenus, système d'imposition, sous-rémunération de certaines catégories de main-d'œuvre. On retrouverait sans doute les différentes formes de développement du tertiaire qui correspondent, on l'a vu plus haut, à des solutions différentes du problème que pose le développement de la production en système de concurrence internationale.

---

(1) L'élévation des salaires, n'étant pas compensée par une élévation correspondante de productivité, se répercute au niveau des coûts.

(2) Leur apport augmente comme la différence des productivités.

# V - Les avènements du tertiaire

## 1 - LES ROLES DU TERTIAIRE DANS L'ÉVOLUTION SOCIO-ÉCONOMIQUE

Au-delà des discussions sur la nature souvent difficile à saisir parce que multiple du tertiaire, au-delà des comparaisons internationales qui témoignent dans les pays examinés des poids différents du secteur tertiaire dans le processus de croissance économique, deux phénomènes apparaissent, clairs, indiscutables.

Le premier est que la croissance en emploi de ce secteur se poursuit dans tous les pays industrialisés sans exception. Tout au plus constate-t-on des différences dans le rythme de cette croissance : plus lente aux Etats-Unis et plus rapide en France. La seconde est que, dans tous les pays, on peut établir un parallèle entre la forme de la croissance tertiaire et la nature des fondements du développement économique.

C'est de la compréhension de ces deux phénomènes que peut naître la réflexion sur les devenir possibles du tertiaire. L'aspect prospectif que nous voulons imprimer à ce texte est donc déjà présent en filigrane dans les parties qui précèdent puisque, autant sinon davantage que la description de l'avenir, la prospective est la mise en évidence dans la société d'aujourd'hui, examinée sous un ou plusieurs de ses aspects, de facteurs qui déterminent ou contraignent la dynamique sociale. En l'espèce, ces facteurs s'appellent équilibre socio-politique, risques de crises de surproduction, satisfaction de besoins de services collectifs, aspiration à un nouveau mode de vie et de travail. Certes, ces facteurs peuvent tous s'analyser un à un dans les relations qu'ils entretiennent avec la croissance tertiaire. Nous pensons cependant que l'évolution des sociétés industrielles et de leur fer de lance productif dans le système de concurrence internationale est un cadre qui nous permet de tenter une analyse plus globale.

L'interrogation sur les possibilités d'une continuation de la croissance tertiaire passe par un rappel des différents rôles que joue et a joué ce secteur dans l'évolution socio-économique.

Il est indéniable que, dans le cadre où nous avons dit nous placer, cette croissance a eu et continue d'avoir un caractère nécessaire. La logique de la production qui est celle de l'expansion, de l'innovation de la conquête de nouveaux marchés nourrit en elle-même son contraire, c'est-à-dire des activités qui ne sont pas directement productives : recherche, gestion, publicité, distribution. Pour parer à la menace de surproduction, le pouvoir industriel doit accepter une réduction de son taux de profit et une augmentation de celui du secteur des services ou s'organiser en pouvoir oligopolistique au sein de groupes qui possèdent leurs propres services. Dans le même ordre d'idées, mais sur les plans social et spatial, la société industrielle pour survivre doit faire place

à la société urbaine, dont la prééminence finit par se traduire au niveau de la conscience collective : la société post-industrielle est une société urbanisée et tertiariée dont le fondement objectif demeure la nécessité de la production, mais dont le développement obéirait en quelque sorte à une inertie de plus en plus détachée de cette nécessité. Ces contradictions deviennent évidentes et la fragilité du système socio-économique est là pour nous les rappeler en termes d'inflation, de ralentissement de la croissance, d'élévation des charges fiscales, voire de conflit entre les bénéficiaires et les exploités de cette société post-industrielle.

Ce caractère de nécessité qu'a la croissance du tertiaire lors du passage de la société industrielle à la société post-industrielle éclaire et explique les différents aspects de ce secteur. Rappelons-les.

Tout d'abord, un aspect néfaste. Les activités tertiaires sont en tout état de cause moins productives que les autres et leur productivité croît moins rapidement. Lorsque l'on relie cet aspect à la nécessité de la croissance du secteur, on bute sur deux conclusions.

La première est qu'à moins de forts progrès de productivité dans le secteur industriel ou dans celui de la production de services (ce qui semble improbable), l'expansion des pays industriels va se ralentir (1) et du même coup le secteur productif ne pourra plus nourrir un tertiaire devenu hypertrophié faute d'une continuation de l'expansion. On a un élément de crise.

La deuxième est que la croissance tertiaire pour se poursuivre a besoin de transferts de ressources de plus en plus grands en provenance du secteur productif.

Ces deux conclusions ont manifestement un caractère contradictoire et c'est par la forme du développement tertiaire adopté que l'on appréhende les types de solutions apportées à ces contradictions par les divers pays. On comprend notamment chez certains l'impérieuse nécessité de maintenir une base industrielle très puissante et de l'imposer sur les marchés extérieurs. On comprend également que l'on puisse trouver chez d'autres une volonté plus orientée vers la réorganisation du secteur public, et qui témoigne de l'importance accordée à la satisfaction de services collectifs.

Cet aspect néfaste est donc clair. Il est même tangible si l'on songe qu'il est en partie responsable des tendances inflationnistes manifestées dans certains pays industriels, faute d'autre recours pour la résolution des contradictions évoquées plus haut. Inflation à court terme et qui apparaît notamment à la lecture des budgets nationaux, et dans l'évolution des salaires tertiaires, mais inflation structurelle également due à l'évolution du déséquilibre sectoriel.

La croissance tertiaire présente en second lieu certains aspects socialement indispensables qui débordent le caractère de nécessité relevant strictement de l'expansion industrielle et liés à la réalisation marchande de la production. Ces aspects se rapportent principalement à l'équilibre de l'emploi. L'intensification du capital dans ces secteurs productifs, l'élévation de la qualité de la main-d'œuvre dans ces mêmes secteurs ont entraîné, autant que le progrès technique, une stagnation de la part de l'emploi industriel qui requiert des créations d'emplois dans d'autres secteurs et, bien sûr, des services. La création de nouveaux emplois industriels demeure toujours indispensable dans les sociétés industrielles avancées, mais l'évolution des processus de production, l'intérêt qu'il y a encore à maintenir un certain chômage industriel qui puisse contenir le niveau des salaires œuvrent en faveur de l'expansion tertiaire et, qui plus est, de son expansion décentralisée à la mesure des marchés locaux du travail. Un autre aspect de plus en plus prégnant est le rejet, par les nouveaux venus sur le marché du travail, de la condition ouvrière. Ce rejet plus ou moins motivé suivant cette condition dans les différents pays constitue une force extrêmement puis-

---

(1) ou se maintenir grâce à un accroissement de la division internationale du travail (exemple des USA).

sante de gonflement du tertiaire public qui ne peut se faire qu'au détriment de sa rationalisation. Ce phénomène ne peut que s'amplifier à mesure de l'évolution des besoins de main-d'œuvre du secteur productif ; on peut penser que ces besoins s'orienteront dans deux directions extrêmes : techniciens et ouvriers très qualifiés ayant de bonnes conditions de travail mais en petit nombre ; et ouvriers relativement peu qualifiés en nombre nettement plus important.

Vouloir échapper à la deuxième catégorie (qui peut être constituée pour une grande part de travailleurs immigrés) sans avoir les qualifications de la première conduit à se rabattre sur le tertiaire. Si le taux de chômage considéré comme critique en France est largement inférieur à ce même taux aux Etats-Unis ou en Grande-Bretagne, c'est qu'une fraction de chômeurs potentiels a trouvé un emploi improductif dans le tertiaire, échappant à la rationalisation que ce soit dans l'administration ou dans ce qu'il est convenu d'appeler le tertiaire archaïque.

En dernier lieu, à certains égards la croissance du tertiaire est utile à long terme. L'idéologie qui sous-tend la logique de l'expansion industrielle reconnaît ses limites et fait marche arrière lorsqu'elle constate que la société d'abondance qu'elle a cru, un moment, avoir créée au moins dans certains pays, n'a fait disparaître ni les inégalités sociales ni les oppositions ethniques ; la croissance économique ne peut jamais être une fin car elle peut engendrer des formes multiples d'organisations sociales. Cette croissance est un moyen au service de transformations sociales. Mais ces transformations peuvent être atteintes par d'autres voies, ou du moins par certaines qui font une part moins grande à la croissance économique telle que les économistes la mesurent à l'heure actuelle. Le rôle de l'Etat est, dans ce contexte, déterminant. Lui seul peut en effet intégrer dans la production de services collectifs des facteurs qui ne sont pas directement liés à des concepts de rentabilité mais à des besoins sociaux qui, lorsqu'ils sont satisfaits, reflètent un développement social. Nous ne voulons pas revenir de façon extensive sur la nature de tels services collectifs ; disons simplement qu'ils contribuent au développement de la valeur des ressources humaines. Nombre de ces services sont encore privatisés dans certains pays, soit que leur nature de réponse à des besoins sociaux n'ait pas encore été reconnue, soit que le secteur productif les contraigne à une certaine rentabilité. C'est néanmoins à notre sens un signe de développement social que la collectivisation de services tels que la santé, l'éducation, la culture et les loisirs qui bénéficient à l'ensemble du corps social (et ainsi d'une certaine manière au secteur privé de par l'amélioration de la qualité de la main-d'œuvre), même si la généralisation de tels services absorbe un volume de ressources qui aurait pu être affecté à des activités plus directement productives.

## **2 - DEUX CAS EXEMPLAIRES : LES ETATS-UNIS ET L'ALLEMAGNE**

La croissance du tertiaire n'est pas un hasard. Elle a à court et à long terme des aspects fastes et néfastes sur le développement socio-économique. Nous venons de les voir. Elle prend des formes diverses qui sont autant de rôles de régulation, de diversion, d'appui dans le processus de ce développement. Comment, à partir de l'analyse de ces aspects et de ces rôles pouvons-nous inférer les formes et les fonctions du tertiaire de demain ? Il semble qu'un premier élément de réponse puisse être trouvé dans l'examen de deux cas exemplaires : celui des Etats-Unis et celui de l'Allemagne.

Il est naturel de se tourner vers les Etats-Unis pour qui s'interroge sur le prolongement des tendances passées concernant l'importance croissante de la part du tertiaire dans l'emploi total d'une nation.

— tout d'abord parce que la croissance économique américaine des années 1960-1965 constitue un modèle exemplaire pour nombre de dirigeants des économies européennes aussi bien que pour les dirigeants américains ;

— ensuite, parce que la société américaine fait l'expérience avant les autres sociétés industrielles avancées des problèmes inhérents à la maturation de ce type de société ;

— enfin, parce que les Etats-Unis sont le grand pays industriel avancé où la part du tertiaire dit « moderne » — par opposition au tertiaire dit « archaïque » qui subsiste en France et en Italie — est la plus élevée.

Il faut d'abord noter un certain ralentissement de la croissance de la part du tertiaire dans l'emploi national, et ceci dès le début des années soixante, c'est-à-dire avant la matérialisation de la crise économique et sociale que traverse aujourd'hui la société américaine. Ceci laisse penser que la part du tertiaire dans l'emploi total tend vers une limite qui n'est pas très éloignée de sa valeur actuelle. Loin de poursuivre sa croissance selon les tendances passées, elle connaîtrait une certaine stabilisation.

Divers facteurs expliquent cette stabilisation. Prenons-en pour exemple l'enseignement supérieur. La croissance de l'emploi qu'a engendrée la mise en place d'un système d'enseignement supérieur de masse a été considérable, au point de faire reposer sur les emplois créés et induits par une université l'essentiel de la croissance de l'emploi de certaines localités. C'est la multiplication des « University-towns » comme Ann-Arbor dans le Michigan, Princeton dans le New-Jersey, Chapel-Hill en Caroline du Nord, ou encore la multitude de localités des environs de Boston. Cette croissance extrêmement rapide du nombre d'emplois liés aux universités s'explique en partie par les besoins des secteurs public et privé en diplômés de l'enseignement supérieur. Pourtant, dans une première phase, il s'agit aussi de former les professeurs dont les universités ont besoin pour répondre aux exigences du secteur non universitaire. Ceci explique la croissance rapide du nombre d'emplois liés à l'université dans cette première phase, mais aussi le ralentissement actuel que connaît cette croissance. Il en va de même pour grand nombre de services ; les emplois correspondants se multiplient rapidement dans une première phase, et de plus en plus lentement dans une deuxième phase. La croissance de certains services obéirait ainsi à une sorte de mouvement cyclique.

Néanmoins, il est permis de croire que la raison essentielle du ralentissement de la croissance de la part du tertiaire dans l'emploi total relève d'un phénomène plus fondamental, qui reste en définitive la conséquence du faible taux d'accroissement de la productivité. Nous avons souligné les conséquences néfastes d'une croissance de la part de l'emploi tertiaire sur le taux d'accroissement de la productivité au niveau national. On retrouve ces mêmes conséquences au niveau d'une entreprise, et il est permis de penser que les entreprises y réagissent bien plus rapidement que ne peut le faire l'ensemble de l'économie. Ainsi, l'on a tendance à tenter de réduire les dépenses de publicité, à embaucher moins de personnel de bureau hautement qualifié, moins de personnel d'encadrement, en tentant par exemple l'expérience d'un contrôle des équipes de production sur leur propre travail.

Si l'on peut comprendre que la croissance de la part du tertiaire dans l'emploi total se ralentisse, il n'en reste pas moins que cette part se situe à un niveau très élevé si l'on compare le cas des Etats-Unis à celui de l'Allemagne et du Japon. En comparant le cas américain aux cas français et italien, il faut souligner que, dans ces deux derniers pays, les effectifs du tertiaire sont plus élevés qu'ils ne le seraient si, à une demande de service égale, la structure de l'appareil tertiaire était aussi rationalisée qu'aux Etats-Unis.

Il est certain d'autre part qu'un grand nombre d'emplois tertiaires aux Etats-Unis — et c'est aussi le cas de la Grande-Bretagne — est lié au rôle international de ce pays. Il suffit de rappeler les interrogations des chercheurs américains et étrangers dans les années soixante quant à la possibilité de voir les Etats-Unis devenir le centre du tertiaire supérieur pour l'ensemble du monde occidental, et les inquiétudes des dirigeants européens devant l'ampleur du brain-drain.

Il est aussi vrai que l'expansion multinationale des sociétés de services américaines — banques, assurances, mutuels funds, compagnies de transport — s'accompagnent d'un gonflement des effectifs de gestion de ces sociétés aux Etats-Unis. Ainsi, le rayonnement international des Etats-Unis explique au moins en partie le fait que la proportion de l'emploi tertiaire dans l'emploi total soit plus élevée que dans d'autres pays industriels avancés.

On peut alors se poser la question suivante. Les Etats-Unis n'ont-ils été capables de maintenir une forte proportion d'emplois tertiaires — et donc de résoudre ainsi leurs problèmes d'emplois — qu'en raison de leur position privilégiée sur la scène internationale ? Certains indices inclinent à apporter une réponse positive à cette question.

On note ici la forte liaison entre forme de tertiarisation et fondement du développement économique.

Mais à mesure qu'est battue en brèche l'hégémonie américaine, le rôle stabilisateur du tertiaire est lui-même remis en question. La voie que semblent avoir choisie les Etats-Unis indique que, si l'on ne peut envisager la diminution de l'emploi tertiaire, on s'oriente en tout état de cause vers une croissance ralentie de la part de l'emploi dans ce secteur. Il s'agirait alors de se servir de la puissance encore considérable des Etats-Unis pour imposer au monde occidental un rétablissement de leurs privilèges, ce qui entraînerait un maintien relatif de la croissance du tertiaire des grandes entreprises, mais infléchirait sérieusement la croissance des services à la population et en particulier des services financés directement et indirectement par le Gouvernement Fédéral. Le rôle du tertiaire se rapprocherait de ce qu'est son rôle en Allemagne. Une autre voie accompagnant un déclin relatif sur la scène internationale pourrait être celle d'une réorganisation sociale profonde conférant au tertiaire un rôle proche de celui qu'il a en Suède, où les services collectifs, tels la Sécurité sociale, les loisirs, la santé ont non seulement une position privilégiée mais encore sont soumis à un effort de rationalisation qui les pousse à accroître leur productivité (1).

L'Allemagne présente encore un modèle d'évolution différent. Pays industriel par excellence, comptant beaucoup plus sur les marchés extérieurs que sur le marché interne pour résoudre ses problèmes de réalisation, l'Allemagne réduit à un minimum les activités tendant à compromettre la compétitivité internationale de ses produits industriels. Il faut voir là la raison essentielle de la faiblesse relative de son secteur tertiaire. C'est dire aussi que toute défaillance des perspectives d'exportation de l'industrie allemande se traduira par une tentative de relance de la demande sur le marché intérieur, et, à terme, par un rééquilibrage sectoriel de la production privilégiant le secteur tertiaire. Ce rééquilibrage entraînera à son tour une baisse de la compétitivité internationale des produits de l'industrie allemande — qu'il faut en tout cas prévoir alors qu'il devient de plus en plus nécessaire à l'industrie allemande de financer la recherche/développement plutôt que de compter sur des brevets américains obtenus au-dessous de leur prix réel — et pourrait amorcer en Allemagne le processus même qui a précipité le déclin de l'hégémonie américaine, propre à la phase de maturité des sociétés industrielles avancées. Il faut voir dans cette menace l'une des raisons essentielles de l'attachement exemplaire de l'Allemagne à son marché privilégié — le Marché commun — et l'origine de l'intérêt tout particulier porté par l'industrie allemande aux marchés des pays de l'Est, afin de se prémunir contre les aléas de la construction européenne.

Toutefois, la faiblesse relative de l'emploi tertiaire en Allemagne s'explique aussi par des caractères plus spécifiques à la société allemande, en particulier la paix sociale qui s'y trouve réalisée en période de croissance économique. C'est ainsi que l'on observe un écart considérable pour le nombre d'emplois d'encadrement et de surveillance nécessaire entre les usines allemandes et les usines françaises ayant par ailleurs les mêmes caractéristiques. Pourtant l'instabilité des équilibres politiques de la société allemande en période de crise économique prolongée est aussi une caractéristique profonde de cette société.

---

(1) Voir à ce sujet, L. Hirschhorn, « Two essays on the transition to post-Industrialism ». Berkeley, Institute of Urban and Regional Development, University of California, 1972.

### 3 - LA FRANCE : VERS UNE TRANSFORMATION DU PROFIL TERTIAIRE ?

Nous avons déjà souligné à différentes reprises les particularités du tertiaire en France. Il nous faut maintenant y revenir pour tenter de voir comment elles peuvent orienter le développement de ce secteur.

Une première particularité est celle de la coexistence de deux catégories de tertiaire relativement bien distinctes : l'archaïque et le moderne. Le premier se caractérise essentiellement par le fait que c'est un secteur refuge. Faisant exclusivement partie des services à la population, on le retrouve largement disséminé sur le territoire et d'autant plus fort à certains endroits qu'il représente socialement une classe avec laquelle il faut compter pour maintenir un certain équilibre politique. Le tertiaire archaïque est un secteur refuge car c'est un secteur à productivité lâche, c'est-à-dire que, pour une même « quantité » de services offerts, la main-d'œuvre peut varier dans des proportions considérables. Le refuge est donc pour une main-d'œuvre qui ne trouve guère à s'employer ailleurs et qui bien souvent ne tient pas à s'employer dans l'industrie. Nous avons vu plus haut que contrairement à ce que l'on observe aux Etats-Unis, la main-d'œuvre tertiaire possède un niveau d'éducation supérieur à la main-d'œuvre ouvrière. Nous avons également noté que cette différence se traduit au niveau du statut social, généralement considéré comme plus bas pour la classe ouvrière. Il en résulte que la main-d'œuvre du secteur archaïque par ailleurs très largement constituée par des travailleurs indépendants peut très difficilement se recycler dans le système industriel, sauf à acquérir des qualifications complémentaires qui la prépareraient à des emplois tertiaires dans le secondaire, c'est-à-dire à des postes de gestion et d'encadrement. Quant au tertiaire moderne de distribution, il ne peut en accueillir qu'une très faible partie et à des niveaux de salaires assez bas, étant donné la structure de ces qualifications.

Le tertiaire archaïque représente donc une masse importante douée d'une grande inertie et qui se présente comme un frein et à l'industrialisation et à la rationalisation du tertiaire (1). Cette masse est surtout active dans les zones peu industrialisées ou d'industrialisation vieillie où la distinction de classe est encore très nette. Fait nouveau, elle est également combative là où renaissent les revendications régionalistes, tant la modernisation d'un secteur est assimilée à une main-mise par un pouvoir centralisateur ou étranger.

Le poids de ce tertiaire est donc essentiellement un poids socio-politique avec lequel l'Etat doit compter dans ses efforts de rénovation et d'expansion de la base industrielle. Le problème est que l'on ne peut faire pièce à ce poids qu'à moyen terme, c'est-à-dire lorsque le gaspillage de ressources qu'accompagne la persistance de ce tertiaire archaïque est ressenti par une population dont l'urbanité se traduit au niveau des choix et des comportements (2). Autrement dit, le tertiaire de distribution de masse (urbaine) ne peut être qu'un tertiaire moderne adaptant sa structure aux concentrations de production et d'habitat et bénéficiant d'économies d'échelles dont une partie profite aux consommateurs, le tertiaire archaïque ne survivant que dans les commerces de luxe.

Une seconde particularité du tertiaire en France relève, on l'a vu, du niveau de salaire. Que l'on s'intéresse à la catégorie socio-professionnelle ou au secteur d'activité, on constate que, dans toutes les régions françaises en 1968, les employés sont mieux payés que les ouvriers et les services plus rémunérateurs

---

(1) On ne doit cependant pas négliger le fait que le tertiaire rationalisé dans la distribution notamment, a besoin de la persistance du tertiaire archaïque, cette coexistence d'un secteur donné et d'un secteur dominant étant source de surprofit.

(2) La planification des villes nouvelles donne une idée de la façon dont peuvent être orientés les choix des réseaux urbains.

que l'industrie (1). Une observation mérite cependant d'être faite, qui éclaire notre propos : dans la Région parisienne seule, le salaire annuel dans l'industrie (bâtiment exclu) est supérieur à celui perçu dans les services. On remarque donc que la région qui a la plus forte structure industrielle, qui est la plus urbanisée, dont le niveau de revenu moyen est environ 1,3 plus élevé que celui de l'ensemble de la France, a une structure de salaires qui est plus proche de celle de pays qui ont une forte base industrielle, tels les U.S.A. ou l'Allemagne, que celle du reste des régions françaises. Le modèle parisien peut ainsi donner une idée de la situation future en France. Cet écart de salaire entre industrie et services, entre employé et ouvrier, que l'on constate au niveau de l'ensemble du pays s'accompagne d'un écart très important entre travailleurs de la base et cadres moyens et supérieurs. Que reflètent ces écarts, sinon un rapport de forces sociales et un équilibre socio-politique instable ?

Par ailleurs, le renforcement du potentiel industriel qui semble être un objectif prioritaire ne peut qu'accentuer le poids des travailleurs du secteur secondaire. La charge que ceux-ci devront supporter est double puisqu'outre l'industrialisation, elle devra permettre les transferts sociaux nécessaires au maintien des écarts favorables aux couches tertiaires.

Une équation quasi-impossible à résoudre se trouve ainsi posée et dans laquelle l'évolution du tertiaire tient une place importante : comment concilier le maintien d'un certain équilibre social dans lequel les tertiaires ont la part belle, tout en renforçant le potentiel industriel. On perçoit les multiples relations qui lient les termes de cette « équation ». Le maintien de l'équilibre nécessite un volume de ressources qui ne peut venir que d'une expansion de la base productive (ou à court terme de l'inflation), mais d'un autre côté cette expansion menace le statu quo social. Une manière de trancher cette contradiction se trouve dans la division de la classe ouvrière dont une partie verrait son niveau social s'élever, son mode de vie se rapprocher de celui des classes moyennes à l'instar de ce qui s'est passé et se passe encore aux Etats-Unis par le biais de l'idéologie, et dont l'autre partie serait formée de laissés pour compte de l'expansion, travailleurs immigrés, ruraux de la première génération. Une telle division existe déjà dans le secteur du bâtiment et des travaux publics, mais on mesure les difficultés qu'il y aurait à l'étendre à l'ensemble du secteur industriel : hormis les travailleurs immigrés, on ne voit plus qui pourrait accepter une telle division.

Un conflit entre deux catégories de tertiaire vient encore compliquer l'analyse ; il s'agit d'une part des services privés et du commerce et de l'autre des services collectifs. Le problème des travailleurs indépendants (commerçants et artisans) illustre bien ce conflit : comment peut-on à la fois augmenter les prestations sociales (services collectifs) et tolérer un frein à la rationalisation de la catégorie de tertiaire que représentent les travailleurs indépendants. Un double transfert de ressources est insupportable (2). Les coûts réels des services collectifs que nous avons déjà évoqués plus haut : santé, enseignement, loisirs... ne cessent de monter pour des raisons que nous avons également analysées. Ces services correspondent à des besoins réels ressentis par l'ensemble du corps social, besoins qui ne cessent d'ailleurs de s'accroître.

Les fruits de la croissance ne peuvent et ne pourront en aucune manière financer à la fois un tertiaire privé à rémunérations élevées (3) et la satisfaction des besoins collectifs par les services publics.

Si l'on examine les effectifs globaux, l'évolution du tertiaire en France est parallèle à celle qu'ont connue les Etats-Unis (4). Quoique le niveau soit déjà assez élevé, la croissance se poursuit à un rythme qui dépasse celui de l'Allemagne, de la Grande-Bretagne, et, bien sûr, celui des Etats-Unis d'aujourd'hui.

---

(1) sur la base des chiffres reproduits dans « Statistiques et indicateurs des régions françaises », DATAR-INSEE, 1972, p. 230.

(2) D'autant que la pression fiscale sous-impose les travailleurs indépendants, entraînant un manque de recettes nécessaires au financement des services collectifs.

(3) Répétons que tous les salaires du tertiaire ne sont pas surévalués. On assiste, comme nous l'avons souligné, à une prolifération du tertiaire d'exécution, en particulier celui qui est décentralisé.

(4) Cf. M. Lengellé, op. cit., p. 68.



Nous avons analysé plus haut ce qui, dans la situation des Etats-Unis, a permis un développement tertiaire spectaculaire : puissance industrielle, hégémonie monétaire, centre d'innovation et de gestion au niveau mondial. Aucune de ces caractéristiques ne se retrouve en France où c'est dans les coupures entre groupes sociaux, dans le recours à l'inflation, dans le financement d'une certaine part du tertiaire par la croissance de la productivité industrielle qu'il faut chercher les causes d'un semblable développement.

Pas plus que les Etats-Unis d'aujourd'hui, la France ne peut se payer une croissance tertiaire sur tous les fronts. Dès lors, si elle veut conserver ou même accroître sa puissance économique dans le concert des nations européennes, lui sont ouvertes deux voies qui signifient une transformation assez radicale du profil tertiaire et que l'on peut sommairement caractériser de voie allemande et de voie suédoise.

La première passe par une rationalisation effective du tertiaire, c'est-à-dire, en fait, par l'élimination à terme du secteur archaïque, un ralentissement de la croissance de l'administration (compensée sans doute par des gains de productivité), une priorité enfin aux services liés aux entreprises et à la production industrielle en général. Cette réorganisation peut se faire de deux manières : soit en s'appuyant sur un nouvel équilibre socio-politique dans lequel les couches non tertiaires auraient une place plus importante (consensus de type allemand), soit en déléguant le soin de régler l'élimination du tertiaire archaïque à des instances infranationales, en leur accordant un pouvoir plus important en matière de décision économique qui les forcerait à la rationalisation du tertiaire dans le courant du processus industrialisation-urbanisation. Les régions qui n'auraient pu s'intégrer dans ce processus trouveraient une autre vocation ou se videraient faute d'appui national. La seconde voie passe également par l'élimination du tertiaire archaïque mais au profit d'un tertiaire public fournisseur de services collectifs plus qu'à celui des services liés aux entreprises. La voie « suédoise » est en fait celle de la société post-industrielle telle que nous la décrivions au début de cette dernière partie sur les avènements du tertiaire. La base industrielle productive reste encore déterminante, car c'est elle qui continue d'engendrer le surplus de ressources nécessaires à la satisfaction des besoins d'une société qui, elle, n'est plus industrielle de par la structure de sa population active et de par son mode de vie. La satisfaction des besoins collectifs qui permettent d'entretenir et de reproduire ce mode de vie est essentielle. L'Etat les prend en grande partie à sa charge dans la mesure où il dispose de ressources suffisantes provenant de charges fiscales élevées. La progression dans cette voie qui requiert également un fort consensus social est sujette à deux contraintes : d'une part le maintien ou la croissance de la puissance industrielle et donc la permanence et l'expansion des marchés extérieurs (la Suède exporte plus, proportionnellement, que l'Allemagne), d'autre part un effort constant en vue de gains de productivité dans les services collectifs qui évite de tomber dans un processus inflationniste. Ces contraintes sont extrêmement fortes et difficiles à respecter : les récents problèmes suédois aussi bien dans le domaine de l'inflation que celui des marchés extérieurs illustrent cette difficulté.

Qu'elle suive l'une ou l'autre de ces voies, la France, dans sa volonté de rattrapage économique, affirmée dans le cadre de l'Europe, peut difficilement éviter la résolution des problèmes que lui posent une structure d'activités et une structure sociale particulières.

Daniel MALKIN \*

---

\* L'auteur tient à remercier M. CAZES, chargé de mission au Commissariat général au Plan, M. DIMEGLIO, directeur d'études au CERAU-BETURE, M. FARHI, chargé de mission au SESAME, M. FLEURY, chargé de mission au Commissariat général au Plan, M. ULLMO, directeur des synthèses économiques à l'INSEE, M. VOUETTE, chargé de mission au Commissariat général au Plan, dont les critiques et remarques ont grandement contribué à l'élaboration définitive de ce document.

**STRUCTURE ET ÉVOLUTION  
DE LA RÉPARTITION  
SPATIALE DES ACTIVITÉS  
ET DES EMPLOIS TERTIAIRES  
DE 1968 A 1971**

**CERAU - BETURE  
1973**

# Sommaire

	Pages
<b>INTRODUCTION</b> .....	69
<b>I - Tendances de diversification du tertiaire et critères retenus pour l'exploitation de l'enquête sur la structure de l'emploi</b> .....	71
1 - Unité et diversité du tertiaire .....	72
2 - Les catégories et critères retenus dans l'exploitation de l'enquête sur la structure de l'emploi .....	75
<b>II - Tendances 1968-1971 de la répartition régionale par catégorie de tertiaire</b> .....	81
1 - Vue d'ensemble des principaux résultats .....	81
2 - L'analyse du tertiaire pur par catégories homogènes ....	88
3 - L'analyse du tertiaire pur par fonction .....	92
4 - Les emplois tertiaires du secondaire .....	98
5 - Les qualifications .....	101
<b>III - Les voies de recherche possibles : propositions d'orientation</b> .....	103
1 - Problématique générale .....	103
2 - Les conséquences locales du développement tertiaire .....	105
<b>CONCLUSION</b> .....	109
<b>ANNEXES</b> .....	110 et 112

# Introduction

Aujourd'hui, la notion de tertiaire apparaît à la fois comme envahissante et insaisissable.

Le tertiaire est partout, jusque sur le lieu de la transformation des produits ; de plus en plus, le travail de l'ouvrier est préalablement organisé, et parfois remplacé, par celui de machines dont le fonctionnement, le contrôle et l'entretien sont confiés à des travailleurs que l'on qualifie de « tertiaires ». Si l'on ajoute à ce développement des emplois tertiaires sur les lieux de production, celui des services tertiaires des entreprises (direction, recherche, publicité...), et celui du tertiaire pur (services aux ménages et aux entreprises, fournis par des firmes indépendantes), les mécanismes de transformation du tertiaire, à cause de leur diversité, deviennent insaisissables si on les considère en dehors du contexte dans lequel ils se développent : celui de la division sociale du travail sous l'effet des innovations scientifiques et techniques, de la concentration économique et de l'augmentation des revenus.

Les mécanismes de création et de diversification du tertiaire ont rarement été analysés. La simple mesure des structures actuelles et de leur évolution est déjà délicate, au niveau national et plus encore au niveau régional.

Les recensements de population de 1962 et de 1968 avaient mis en évidence une tendance au rééquilibrage des activités industrielles et tertiaires entre régions. Les estimations des effectifs des salariés cohérentes avec le recensement de 1968 montreraient au contraire que depuis cette date, la structure régionale de l'ensemble des emplois salariés ne s'est pratiquement pas modifiée : la Région parisienne représente 25,1 % des emplois salariés au 1<sup>er</sup> janvier 1972, comme au 1<sup>er</sup> janvier 1968. La diminution du poids des activités industrielles de la Région parisienne, mesuré en termes de salariés, qui passe de 24,2 à 23 %, a été compensée par l'augmentation du poids des activités tertiaires (1).

Cette évolution peut sembler d'autant plus inquiétante que le taux d'accroissement des activités industrielles a tendance à s'abaisser (+ 0,9 % entre 1962 et 1967, + 0,4 % entre 1967 et 1972), tandis que s'élève celui des emplois du secteur tertiaire, qui représentait déjà en 1972 50 % de l'emploi total (+ 2,5 % entre 1962 et 1967, + 2,6 % entre 1967 et 1972) (2).

D'ailleurs, si, au lieu de raisonner en termes d'activités, on considère la nature des emplois, la baisse légère de la part du secteur industriel masque une évolution plus profonde : les emplois tertiaires de ce secteur se substituent aux emplois secondaires, en région parisienne.

En l'absence de recensements, l'analyse de l'évolution de la répartition spatiale des activités et des emplois tertiaires ne peut se faire qu'à travers l'enquête

---

(1) Ces renseignements sont tirés de l'article de B. Durieux, « La décentralisation des emplois ne touche que l'industrie », in *Economie et statistiques*, juin 1973.

(2) Voir p. 12 « Statistiques et indicateurs des régions françaises », éd. 1972 *Projet de loi des finances pour 1973*, INSEE.

sur la structure des emplois. Réalisée annuellement depuis 1968, cette enquête couvre les salariés des établissements industriels, commerciaux et de services du secteur privé ayant plus de 10 salariés, et des établissements agricoles ayant plus de 15 salariés. Elle permet de croiser les caractères les plus significatifs de la structure des activités et des emplois : branches ou activités collectives, emplois par qualification, taille des établissements, statut (indépendant ou salarié), et enfin localisation par région ou par département.

L'exploitation de ces enquêtes (1) supposait que l'on établisse des critères à la fois clairs et mesurables, permettant de classer activités et emplois tertiaires, et suffisamment significatifs pour fonder une analyse des mécanismes économiques et sociaux déterminant leur évolution. Mais, compte tenu d'une part de la pauvreté des statistiques, et d'autre part, de la complexité et de la diversification de la notion de tertiaire, la nécessité d'opérer des mesures empêche de se livrer à un très grand raffinement conceptuel dans le choix de ces critères.

Notre premier objectif était d'effectuer à partir des chiffres extrêmement détaillés qui nous étaient fournis par ces enquêtes, des évaluations significatives, et montrer en quoi les comparaisons établies peuvent être opératoires. De plus conscients que l'étude de la répartition et de l'évolution spatiale du tertiaire ne saurait se limiter au commentaire de chiffres et de pourcentages, nous avons visé un deuxième objectif : indiquer la voie dans laquelle pourraient s'orienter des analyses utilisant ces données.

Aussi, après avoir rapidement décrit, dans la première partie de cet article, les principales tendances de la diversification du tertiaire, et précisé les critères d'analyse retenus, nous commenterons dans une deuxième partie les résultats chiffrés, et dégagerons les caractéristiques de l'évolution de la répartition spatiale des activités et des fonctions tertiaires. Enfin, dans une troisième partie, nous dirons comment pourraient s'engager des recherches visant à préciser les mécanismes de cette répartition.

---

(1) Cf. « Analyse spatialisée de l'évolution du tertiaire » de S. Confais, P. Dimeglio, D. Plet et Ph. Rochefort (rapport final à paraître).

Toute l'étude a été effectuée pour la DATAR en étroite collaboration avec l'équipe du SESAME, en particulier pour l'analyse et le choix des concepts retenus.

# I - Tendances de diversification du tertiaire et critères retenus pour l'exploitation de l'enquête sur la structure de l'emploi

Les critères analytiques simples mis au point par les économistes et les statisticiens du secteur tertiaire (production sans amont, forte élasticité de la demande par rapport au revenu, productivité faible...) se révèlent inadéquats (1) dès que l'on cherche à préciser la nature des phénomènes et les mécanismes qui engendrent les flux, en allant-au-delà des statistiques globales traditionnellement utilisées pour valider ces analyses. Si les marxistes, qui privilégient l'analyse de la division du travail, n'ont pas, à quelques exceptions près, poussé très loin l'étude des activités tertiaires, c'est que dans ce secteur la force de travail est à la fois exploitée et parasitaire.

Dans le cadre de cet article, notre ambition est limitée : ayant eu à préciser les catégories et les critères statistiques qui permettraient, grâce à l'enquête sur la structure de l'emploi, d'analyser l'état et l'évolution de la répartition spatiale du tertiaire, nous avons dû choisir ceux qui restaient compatibles avec les caractéristiques relevées par l'enquête. Avant de les exposer, nous nous efforcerons de donner une vue d'ensemble de ce qui fait à la fois l'unité et la diversité du tertiaire : le lecteur pourra ainsi mieux apprécier la pertinence des catégories adoptées, et interpréter les estimations avancées.

---

(1) Cf. « La tertiarisation de la société » de D. Malkin.

## 1 - UNITÉ ET DIVERSITÉ DU TERTIAIRE

Le fait que le qualificatif de « tertiaire » puisse être utilisé pour des activités collectives, pour des emplois individuels ou pour des fonctions d'entreprise, est une source constante de confusion. Ainsi, la notion de « tertiaire commercial » peut renvoyer aux commerces de détail (activité collective), aux employés de commerce (activité individuelle), à la fonction ou service commercial ; dans ce dernier cas, il s'agira de l'activité du service placé sous la responsabilité d'un directeur commercial, dans une entreprise dont l'activité peut être secondaire ou tertiaire.

Le tableau 1 ci-contre permet d'illustrer ces notions et de voir comment elles se complètent et se recoupent. Nous avons fait figurer en lignes les activités principales des entreprises ou des administrations ; les activités collectives des entreprises et les fonctions exercées par les administrations peuvent être groupées en grandes fonctions collectives (1) : production de biens, services aux entreprises pour la circulation des marchandises et des capitaux, fonctions de reproduction individuelle (services aux ménages), services collectifs pour la reproduction de l'organisation socio-économique. En colonnes, nous avons indiqué une décomposition des entreprises par grandes fonctions : dans la première colonne figure l'activité dominante caractéristique de l'activité collective (fabrication en usine dans le cas du secteur secondaire ; services au contact de la clientèle, en bureau ou en magasin, dans le cas du secteur tertiaire). Dans les colonnes suivantes, figurent les fonctions ou services tertiaires des activités collectives : on remarquera que certaines fonctions (par exemple, dans le tableau, la rubrique « recherches et développement ») peuvent apparaître en colonne comme fonction tertiaire du secteur secondaire, et en ligne, soit comme activité collective privée, soit comme fonction administrative publique.

La croissance des entreprises accélérée par la révolution scientifique et technique fait apparaître, pour l'ensemble des activités collectives, des fonctions tertiaires dont le rôle s'exerce en amont et en aval de la fonction dominante caractéristique de l'activité principale. Ceci est vrai pour les activités secondaires aussi bien que tertiaires. Ainsi, dans le commerce de détail, la fonction dominante de distribution exercée dans les grands magasins ne se conçoit pas sans l'activité d'une fonction indépendante en amont, la centrale d'achats, qui constitue la force d'intervention stratégique des grands groupes commerciaux. Il faut noter ici que, du point de vue de l'implantation spatiale, ces fonctions tertiaires peuvent adopter des localisations indépendantes du local où s'exerce l'activité dominante : c'est ce que nous avons appelé, dans les études sur le marché des bureaux, les « fonctions tertiaires dissociées » (2). Notons aussi que les théories concernant la localisation des entreprises ont considéré l'entreprise réduite à son activité principale plutôt que le problème dans son ensemble : localisation de chaque fonction, principale ou secondaire, en tenant compte des types de dissociation spatiale et des types d'implantation spécialisée (3). Pour les problèmes de localisation, la nature des fonctions (services centraux directionnels, services informatiques, services de recherche...) importe autant que l'activité collective à laquelle chacune se rattache.

Définir les fonctions et les activités tertiaires par une faible croissance de leur taux de productivité est une démarche de moins en moins pertinente : d'une part, le phénomène de concentration s'accroît dans le secteur tertiaire, aussi bien pour le tertiaire récent (sociétés d'études par exemple) que pour

---

(1) Les types de fonctions collectives retenues dépendent des objectifs des chercheurs (cf. étude de l'ACRES ci-jointe) et des moyens d'analyse statistique (cf. la liste des fonctions collectives retenues dans cette étude et également dans l'annexe 1). Pour une analyse des fonctions exercées à l'intérieur des entreprises, voir « analyse des structures de l'emploi tertiaire régional... » (Institut de recherche économique et de planification de Grenoble).

(2) Voir par exemple, « Le marché des bureaux en région parisienne », par P. Dimeglio et J. Foucher, Cahiers de l'IAURP, vol. 32, juin 1973.

(3) Par exemple, centre directionnel, zone industrielle, université, etc.

Tableau 1  
**ACTIVITES ET FONCTIONS TERTIAIRES**

Activités collectives	Fonction dominante caractéristique de l'activité collective (production, services ou contact avec la clientèle)	Fonctions tertiaires des activités collectives (tertiaire du secteur secondaire et du secteur tertiaire)				
		Fonction informatique	Fonction transports	Fonction publicité	Fonction recherche et développement	Fonction de direction
<b>1 — ENTREPRISES</b>						
— Activités primaires .....						
— Activités secondaires .....						
— Activités tertiaires .....						
<b>Services aux entreprises</b>						
Informatique .....						
Transports et communicat. .						
Publicité .....						
Finances .....						
Recherche et développement						
<b>Services aux ménages</b>						
Commerce .....						
Loisir, culture .....						
Santé .....						
Education .....						
<b>2 — ADMINISTRATION</b>						
— Administration générale ....						
— Maintien de l'ordre .....						
— <b>Services aux ménages</b>						
Loisir, culture .....						
Santé .....						
Education .....						
— <b>Services aux entreprises</b>						
Infrastructure de transports						
Recherche et développement						
<b>3 — MENAGES</b>						
Loisir, culture (autoconsom- mation) .....						

Les traits pleins (fonction Loisir, culture) et les tiretés (fonction Recherche et développement) sont destinés à souligner les fonctions identiques exercées dans des systèmes de production différents.

\* Pour ne pas surcharger le tableau, nous n'avons pas visé à l'exhaustivité.



le tertiaire « archaïque », d'autre part, la division et l'organisation du travail, l'utilisation des machines introduisent la distribution entre travaux de direction et travaux d'exécution ; le travail de l'employé moderne correspond de moins en moins à l'image traditionnelle de « second patron » de l'entreprise familiale ou de l'employé qualifié de l'entreprise moyenne ; la notion de métier tend à disparaître.

Nous avons mis en évidence dans le tableau 1 les correspondances entre les fonctions tertiaires, les services aux entreprises comme activités collectives, et les services aux entreprises rendus par l'administration. Nous avons voulu souligner par-là la nature commune des fonctions économiques exercées, et le choix qu'ont les entreprises d'assurer elles-mêmes ces fonctions, de les confier à des entreprises indépendantes, ou de les laisser à l'administration : par exemple, dans le domaine de la recherche fondamentale, seules des analyses en termes de rentabilisation différentielle des capitaux et de domination de marchés permettent de comprendre, dans chaque cas, la division économique du travail. Notons que les services aux entreprises recouvrent des liens de domination très divers avec les entreprises industrielles ou tertiaires. Les formes de plus en plus complexes des modes de liaison entre les entreprises font qu'il est souvent difficile de distinguer la division technique du travail au sein d'une entreprise à établissements multiples, de la division sociale entre des unités économiques juridiquement distinctes, mais contrôlées de façon plus ou moins étroite par un même groupe financier. La recherche est une fonction dominée et dépendante de puissants groupes bancaires ; la finance, grâce aux capitaux qu'elle gère, est la fonction dominante.

Il existe des substitutions possibles dans la production sociale entre les services que les ménages se rendent à eux-mêmes et les services produits, soit par les entreprises, soit par l'administration. Par souci de minimiser les charges publiques, l'Etat permet aux services privés de se développer pour satisfaire la clientèle de revenus élevés. Suivant les régions et leur niveau de revenu moyen, les fonctions de santé, d'éducation ou de loisir seront satisfaites selon des modalités très différentes.

Passer d'un type de division technique et sociale du travail, où dominant les entreprises petites et moyennes, à celui que caractérisent les activités multiples des grandes entreprises et de l'administration, modifie radicalement les mécanismes générateurs de la répartition spatiale des activités, notamment tertiaires. L'augmentation du revenu local peut induire la création d'une grande surface commerciale, qui ne créera sur place, pour faire fonctionner ses rayons, que des emplois peu qualifiés. Les fonctions tertiaires d'achat, de publicité, de gestion, s'exerceront au niveau central, généralement en Région parisienne. La même division du travail (et le même type de localisation) s'établira entre l'usine ou l'atelier mécanographique décentralisé et les fonctions de tertiaire supérieur.

Au moment où la puissance publique met au point des mesures de décentralisation du tertiaire, qui ne peuvent toucher pour le moment que les emplois les plus banaux (1), s'effectue, du fait de la concentration économique, un mouvement interne aux grandes entreprises de concentration du pouvoir et des cadres supérieurs, la plupart du temps en Région parisienne. Dans le cas où les grandes entreprises décentralisent ou laissent substituer en province des éléments de chaînes de production, ou des éléments de fonction tertiaire (services de recherche, services de gestion banale...), la Région parisienne devient, pour la bonne marche générale de l'entreprise, le point de concentration des coordinateurs et du pouvoir de décision. Alors que se mettent en place les nouvelles structures de décision régionales, le processus de concentration économique s'accroît en faveur de la Région parisienne.

Bien sûr, parallèlement à cette évolution, les grandes entreprises implantent en province des services au contact de la clientèle. Pour étudier à l'intérieur

---

(1) ceux des travailleurs qu'on pourrait appeler « les O.S. du tertiaire ».

d'un holding les répartitions de pouvoirs, de tâches, de rentabilité, entre les diverses filiales, nationales ou internationales, et entre les différents services géographiquement dispersés, il faudrait procéder à des études monographiques sur des réalités en constante évolution : dans ces dernières années, les entreprises (françaises notamment) passent du style de direction de la grande entreprise financièrement indépendante à celui du holding, souvent dominé par un groupe financier, où la tâche consiste à coordonner de multiples activités pour maximiser la rentabilité et assurer la permanence du holding, plus qu'à « diriger » chaque entreprise particulière.

Tous ces mécanismes auraient tendance à rendre plus complexes les modalités de répartition géographique de l'emploi, notamment tertiaire, tout en ayant pour résultat concret une simplification de la hiérarchie urbaine. Les problèmes de hiérarchie urbaine doivent être considérés aujourd'hui au niveau international ; la compétition entre les capitales sera de plus en plus rude, et certaines seront prêtes à « vendre leur âme » pour attirer les sièges régionaux des entreprises multinationales. Dans l'espace français, on voit s'esquisser une hiérarchie à trois niveaux principaux : la Région parisienne où se concentre le pouvoir, quelques métropoles régionales où se localisent des fonctions tertiaires de gestion régionale, et le reste de l'espace français, espace indifférencié d'où émergeront les complexes industriels et dans lequel seront répartis les OS du secondaire et du tertiaire. Peut-être quelques régions urbaines réussiront-elles à s'organiser, mais leur poids économique par rapport à la Région parisienne ne comptera que si elles s'appuient, pour se structurer, sur des pôles économiques situés au-delà de la frontière : Genève et Milan pour Lyon, par exemple (1).

Le problème est maintenant de voir comment on a pu utiliser certains de ces concepts pour exploiter l'enquête sur la structure de l'emploi.

## **2 - LES CATÉGORIES ET CRITÈRES RETENUS DANS L'EXPLOITATION DE L'ENQUÊTE SUR LA STRUCTURE DE L'EMPLOI**

Passer d'une analyse globale de la croissance des emplois tertiaires à une mesure de la structure et de l'évolution de la répartition spatiale de ces emplois suppose que l'on réduise considérablement ses ambitions à cause de la pauvreté et de l'inadéquation des statistiques disponibles. L'enquête sur la structure de l'emploi effectuée chaque année depuis 1968 offre des ressources encore inexploitées : bien que son champ soit limité aux établissements industriels et commerciaux de plus de 10 salariés, et que certaines activités tertiaires soient mal couvertes, elle permet de croiser les caractères les plus significatifs de la structure de l'emploi : taille, activité collective, nature et localisation de l'établissement, et surtout nombre et qualification des emplois.

Après un examen critique des catégories traditionnellement utilisées pour l'analyse statistique du tertiaire, nous avons, pour 1968 et 1971, fait l'exploitation des renseignements obtenus sur les 200 000 établissements enquêtés.

Les emplois ont été classés en groupes homogènes en distinguant :

— les emplois du secteur tertiaire pur ;

---

(1) Cf. « Régions urbaines, régions de villes » (Collection Travaux et Recherches de Prospective, n° 44). Paris, La Documentation Française, 1974.

— les emplois de service d'établissements appartenant à des entreprises du secteur secondaire, cette catégorie étant elle-même subdivisée en deux sous-ensembles, selon que les emplois tertiaires sont :

- dissociés au sein d'établissements tertiaires,
- non dissociés, c'est-à-dire exercés dans des établissements secondaires.

Afin de faciliter l'interprétation des résultats, les emplois du secteur tertiaire pur ont été regroupés par grandes fonctions collectives (1) :

- gestion financière ;
- services d'étude et de recherche ;
- distribution destinée à la production ;
- tertiaire lié aux bâtiments et aux travaux publics (BTP) ;
- services aux entreprises ;
- transports ;
- immobilier :
- distribution destinée aux particuliers ;
- services destinés aux ménages ;
- tourisme hôtellerie ;
- reproduction sociale.

Enfin, à l'intérieur des trois groupes homogènes définis plus haut (tertiaire pur, tertiaire du secondaire dissocié, et tertiaire du secondaire non dissocié), les emplois des établissements sont classés par catégories. Les catégories retenues comme significatives et compatibles avec les caractéristiques de l'enquête sont les suivantes :

- supérieur (ou directionnel)/banal (ou d'exécution) ;
- moderne/archaïque ;
- fondamental/induit ;
- manœuvrable/non-manœuvrable.

Alors que les deux premières catégories s'appliquent aussi bien aux activités qu'aux fonctions tertiaires, les deux suivantes s'appliquent uniquement aux activités. Précisons le sens de ces concepts et la nature des manipulations statistiques effectuées.

Dans les enquêtes de J. Hautreux et M. Rochefort (2) sur la hiérarchie des villes, les activités appartenant au tertiaire supérieur ont été définies par le niveau de qualification qu'elles exigeaient, et leur relative rareté. Cette distinction est également applicable aux fonctions tertiaires du secteur secondaire ; on parlera alors de fonctions tertiaires de direction ou d'exécution. Elle ne serait pleinement opératoire que si elle procédait de l'analyse d'organigrammes d'entreprises ; une telle analyse, et celle de la structure interne des entreprises, permettraient de déterminer non seulement le caractère directionnel ou banal des fonctions exercées, mais aussi le caractère manœuvrable ou non, pour un état donné de la stratégie spatiale des entreprises, et pour un état donné des moyens publics de la politique de décentralisation des fonctions tertiaires. Aujourd'hui, les services informatiques des banques et des assurances font partie de ce « tertiaire banal et manœuvrable » ; cette notion de « manœuvrable », avancée lors de la préparation du rapport Piquard (3) avait pour objectif d'évaluer un potentiel de décentralisation à un moment donné.

Les notions d' « archaïque » et de « moderne » ont surtout été utilisées pour le commerce de détail, mais peuvent l'être pour l'ensemble des activités du tertiaire artisanal. Elles visent à faire la distinction entre les activités tertiaires susceptibles de résister à la concurrence des grandes entreprises, et celles

---

(1) L'annexe 1 indique comment les regroupements ont été opérés, à partir de la nomenclature à 8 chiffres des activités économiques.

(2) Voir par exemple « La fonction régionale dans l'armature urbaine française », de J. Hautreux et M. Rochefort. CNAT, multigraphie, 1964.

(3) « La décentralisation des activités tertiaires ». Paris, La Documentation Française, 1972.

qui n'en ont pas les moyens, soit parce qu'elles sont condamnées à disparaître, en tant qu'activités spécifiques, à plus ou moins long terme, soit parce que toutes n'auront pas les capacités ou les possibilités de s'adapter à l'évolution de la demande de services (1).

La dernière catégorie — tertiaire fondamental ou induit — a été utilisée dans de nombreux travaux économétriques ; elle définit une partition des activités qualifiées de « fondamentales » ou d'« induites » suivant l'étendue géographique du marché des activités considérées (2).

Enfin, pour le seul tertiaire du secondaire, nous avons retenu la distinction entre dissocié et non-dissocié qui permet d'apprécier le regroupement ou la localisation indépendante des fonctions tertiaires par rapport aux fonctions de production des entreprises.

Une fois ces catégories définies, on a cherché à analyser les intersections entre les différents critères de distinction. Un certain nombre d'incompatibilités ont été relevées : une activité ne peut être à la fois archaïque et manœuvrable, puisque l'archaïque peut se caractériser en particulier par une absence totale de mobilité ; il y a antinomie entre archaïque et directionnel, entre directionnel et induit, et entre manœuvrable et induit.

Il ne resterait que sept catégories pour le tertiaire pur et huit pour le tertiaire secondaire.

Tertiaire pur	1	Manœuvrable	Moderne	Directionnel	Fondamental	MMDF
	2	«	«	Banal	Induit	MMBI
	3	Non manœuvrable	Archaïque	«	Fondamental	NABF
	4	«	«	«	Induit	NABI
	5	«	Moderne	Directionnel	Fondamental	NMDF
	6	«	«	Banal	Fondamental	NMBF
	7	«	«	Banal	Induit	NMBI
Tertiaire secondaire	8	Manœuvrable	Archaïque	Non dissocié	Banal	MAAB
	9	«	Moderne	«	«	MMAB
	10	«	«	«	Directionnel	MMAD
	11	Non manœuvrable	Archaïque	«	Banal	NAAB
	12	«	Moderne	«	«	NMAB
	13	«	«	«	Directionnel	NMAD
	14	Manœuvrable	«	Dissocié	Banal	MMDB
	15	«	«	«	Directionnel	AMDD

Le contenu théorique de ces distinctions ne doit faire oublier ni leur origine statistique, ni l'objectif de notre recherche : mesurer les variations de l'emploi d'une année à une autre, ou d'une région à une autre. Les classifications et la fixation des seuils reposent d'une part sur la connaissance du secteur considéré, d'autre part sur une analyse de cohérence au niveau de la France entière. Prenons un exemple simple : les emplois des établissements du secteur « grands

(1) Cette distinction exigerait des enquêtes psycho-sociologiques assez lourdes. Voir l'enquête sur les attitudes des commerçants indépendants dans le centre de Reims, faite par S. Confais, P. Diméglio et A. Fournié, pour le compte de la DATAR et la ville de Reims, en juin 1971.

(2) La notion d'emploi fondamental et d'emploi induit a donné lieu à de nombreuses recherches. Voir « La Théorie de la base et la croissance urbaine », de C. Ponsard (rapport au colloque franco-canadien d'économie urbaine, in Développement urbain et analyse économique, p. 30), également l'« Etude sur le développement des villes et les effets d'induction dans la population », de P. Carrère (INSEE, Direction régionale de Marseille, 1963).

Tableau 2

**REPARTITION DU TERTIAIRE PAR CATEGORIES EN 1971**  
**(EN MILLIERS D'EMPLOIS)**

**NMDF** : non manœuvrable, moderne, directionnel, fondamental  
**MMDF** : manœuvrable, moderne, directionnel, fondamental  
**NABF** : non manœuvrable, archaïque, banal, fondamental  
**NMBI** : non manœuvrable, moderne, banal, induit  
**MMBI** : manœuvrable, moderne, banal, induit  
**NMBF** : non manœuvrable, moderne, banal, fondamental  
**NABI** : non manœuvrable, archaïque, banal, induit

**MMDD** : manœuvrable, moderne, dissocié, directionnel  
**MMDB** : manœuvrable, moderne, dissocié, banal  
**NMAD** : non manœuvrable, moderne, non dissocié, directionnel  
**MMAD** : manœuvrable, moderne, non dissocié, directionnel  
**MMAB** : manœuvrable, moderne, non dissocié, banal  
**NMAB** : non manœuvrable, moderne, non dissocié, banal  
**NAAB** : non manœuvrable, archaïque, non dissocié, banal  
**MAAB** : manœuvrable, archaïque, non dissocié, banal

Régions	Tertiaire pur								Tertiaire du secondaire								Total		
	NMDF	MMDF	NABF	NMBI	MMBF	NMBF	NABI	Total		MMDD	MMDB	NMAD	MMAD	MMAB	NMAB	NAAB	MAAB	(milliers)	%
								(milliers)	%										
Région paris.	28 (90 %)	181 (75 %)	51 (65 %)	288 (37 %)	321 (36 %)	106 (34 %)	106 (25 %)	1 082	39	81 (88 %)	40 (66 %)	43 (66 %)	90 (52 %)	66 (51 %)	8 (30 %)	60 (24 %)	65 (17 %)	452	38
Champagne	0	1	1	20	20	5	9	56	2	0	1	1	4	1	1	7	15	29	2,4
Picardie	0	3	0	16	16	4	10	48	2	0	0	3	2	1	7	18	32	32	2,7
Hte Normandie	0	3	2	26	28	7	13	79	3	0	1	2	3	1	10	16	35	2,9	
Centre	0	2	1	25	32	9	16	85	3	0	2	1	4	3	9	15	36	3	
Nord	0	2	1	47	54	19	30	160	6	2	2	1	9	6	17	43	82	7	
Lorraine	1	8	1	30	38	13	15	103	4	1	2	4	4	1	14	26	51	4,4	
Alsace	0	6	1	25	29	11	12	80	3	1	0	5	3	1	9	15	36	3	
Franche-Comté	0	2	1	11	9	4	6	32	1	0	0	2	2	0	3	12	20	1,7	
Basse-Norman.	0	1	0	11	9	4	9	40	1	0	0	1	1	0	4	9	16	1,3	
Pays de Loire	0	1	1	10	14	6	9	40	1	0	1	4	3	2	9	18	40	3,4	
Bretagne	0	4	1	25	33	9	19	91	3	1	1	2	2	1	7	10	24	2	
Limousin	0	1	1	22	29	9	24	87	3	0	1	2	2	0	3	4	9	0,8	
Auvergne	1	1	1	22	29	8	5	21	0	0	0	2	1	0	5	12	22	1,8	
Poitou-Char.	0	0	0	5	8	3	8	41	1	0	1	2	1	1	6	9	19	1,5	
Aquitaine	0	0	0	11	14	6	8	49	2	0	1	4	4	1	12	12	35	2,9	
Midi-Pyrénées	0	0	0	14	20	4	11	49	2	0	1	4	4	1	8	9	29	3	
Bourgogne	0	0	0	14	20	4	11	49	2	0	1	4	4	1	12	12	35	2,9	
Rhône-Alpes	0	0	0	29	34	11	18	98	4	0	1	3	4	2	8	9	29	3	
Lang.-Roussill.	0	5	2	29	34	11	18	98	4	0	2	3	4	1	8	13	28	1,4	
Prov. - Côte d'Azur	0	3	1	21	22	13	15	75	3	1	0	3	2	1	8	47	114	9,7	
	0	1	0	17	21	6	12	58	2	0	0	19	17	3	21	4	18	1,5	
	0	11	6	68	80	27	39	232	8	2	3	2	1	1	8	4	18	1,5	
	0	2	0	16	17	11	11	58	2	0	0	2	1	1	8	4	18	1,5	
	0	6	4	53	54	26	31	175	6	1	2	8	5	2	16	11	49	4,1	
Total	31 (100 %)	240 (100 %)	78 (100 %)	778 (100 %)	893 (100 %)	307 (100 %)	420 (100 %)	2 748	100	92 (100 %)	60 (100 %)	65 (100 %)	174 (100 %)	130 (100 %)	27 (100 %)	245 (100 %)	384 (100 %)	1 176	100

magasins » (711 à 713 de la NAE) ont été classés dans la catégorie « non manœuvrable/banal », en distinguant trois sous-ensembles : « moderne-fondamental », quand les établissements ont plus de 300 emplois ; « moderne-induit » quand ils ont de 50 à 300 emplois, et plus de 8 % de cadres ; et « banal-archaïque » quand ils ont moins de 50 emplois ou moins de 8 % de cadres.

L'unité de base de l'exploitation statistique est donc, par exemple, « emploi tertiaire des Bouches-du-Rhône - manœuvrable - moderne - banal - induit, dans la fonction service aux ménages ».

Pour illustration, nous donnons dans le tableau 2 la répartition du tertiaire par catégories et par régions en 1971. En première analyse, ce tableau met en valeur l'intérêt des catégories retenues pour le planificateur : celles-ci ayant été classées en fonction de leur degré de concentration dans la Région parisienne, on voit apparaître le manœuvrable dans les catégories les plus concentrées, ce qui implique une marge de manœuvre importante pour la politique de décentralisation.

En ce qui concerne l'analyse de l'évolution 1968-1971, bien que le champ couvert par l'enquête s'étende chaque année, le sens des variations fourni par les indicateurs que nous avons construits traduit assez fidèlement les évolutions globales d'une région par rapport aux autres.

Nous pouvons maintenant nous consacrer à une première analyse des résultats.

# II - Tendances 68-71 de la répartition régionale par catégorie de tertiaire

La première conclusion qui résulte de l'étude est que la concentration en Région parisienne est très forte, surtout pour les catégories les plus nobles ; cette concentration est aussi nette pour le tertiaire pur que pour le tertiaire du secondaire. La seconde conclusion est que l'on assiste, en un temps très bref (trois ans) à un rééquilibrage inter-régional très sensible, aussi bien quantitatif (emploi tertiaire total) que qualitatif (catégories nobles). Cependant, cette conclusion doit être tempérée par le fait que si le tertiaire se modernise en province, si la proportion de tertiaire manœuvrable et fondamental tend à s'y accroître, en revanche, la croissance du tertiaire directionnel et du tertiaire dissocié est très forte en Région parisienne. On peut donc dire que l'on observe un rattrapage très net en terme de niveau de service, mais que l'écart en terme de pouvoir de décision tend à se creuser entre la Région parisienne et le reste de la France.

La suite de ce chapitre illustre numériquement l'importance de ces changements.

Après avoir donné une vue d'ensemble des principaux résultats, nous analyserons en détail les évaluations concernant :

- le tertiaire pur classé par catégories homogènes (moderne, directionnel, manœuvrable, fondamental, dissocié) ;
- le tertiaire pur classé par fonctions ;
- le tertiaire du secondaire ;
- les emplois par niveaux de qualification.

## 1 - VUE D'ENSEMBLE DES PRINCIPAUX RÉSULTATS

Afin de mieux faire ressortir les grands traits de l'évolution de 1968 à 1971, nous distinguerons simplement deux types de tertiaire (tertiaire pur et tertiaire du secteur secondaire (1), le premier type étant ensuite décomposé par grandes fonctions homogènes.

## a) Évolution d'ensemble

Le tableau 3 permet de comparer la répartition spatiale des actifs en 1968 et en 1971 (recensement et évaluation INSEE) (2), celle du secondaire et celle des deux grandes catégories de tertiaire (enquête sur la structure de l'emploi).

Le tableau 4 permet d'apprécier, par grande région, combien l'évolution des effectifs couverts par l'enquête a varié plus vite que l'ensemble des actifs : cela tient d'une part au taux de couverture (qui est plus élevé en 1971), d'autre part, à la taille des établissements enquêtés (plus de 10 salariés).

On devra donc garder à l'esprit, dans la suite, que les taux élevés que l'on observe s'appliqueront non pas à l'ensemble des emplois tertiaires mais à une partie d'entre eux. Ils doivent donc être considérés comme des indicateurs d'évolution de catégories homogènes et non comme des instruments de mesure absolue, puisqu'ils ne prennent en compte ni les non-salariés, ni les petits établissements.

Tableau 4

### TAUX DE CROISSANCE 1968-1971

Z.E.A.T.	Actifs	Tertiaire pur	Secondaire	dont :	
				tertiaire du secondaire	purement secondaire
Région parisienne	+ 6,5	16,0	20,8	26,3	18,5
Bassin parisien	— 2,2	34,6	21,6	31,3	20,0
Nord	+ 1,3	23,1	5,5	15,5	3,8
Est	+ 3,3	25,1	12,2	24,4	10,3
Ouest	— 0,3	41,0	22,7	23,9	22,4
Sud-Ouest	— 0,1	23,6	11,5	23,7	9,2
Centre-Est	+ 2,1	30,8	7,5	13,3	6,4
Méditerranée	+ 1,8	24,6	16,8	31,4	13,8
France	1,7*	23,8	15,7	24,2	13,8
France moins RP	+ 0,4	29,6	14,2	22,9	12,6

\* D'après les données UNEDIC, le chiffre correspondant pour les actifs salariés est sensiblement plus élevé (+ 9,1 %).

(1) L'un correspond aux catégories d'activités économiques 6, 7, 8 et 9 et inclut l'ensemble des emplois ; l'autre à la CAE 5, et n'inclut que les emplois dits « de service », par opposition avec les emplois dits « de production ».

(2) Cf. l'article de B. Durieux, déjà cité.



Tableau 3  
EVOLUTION DES ACTIFS ET DES EMPLOIS DE 1968 A 1971

Z.E.A.T.	Actifs (1)				Tertiaire pur (2)				Secondaire (3) = (4) + (5)				Dont :							
	1968		1971		1968		1971		1968		1971		Tertiaire du secondaire (4)				Purement secondaire (5)			
	Mil- liers	% du total	Mil- liers	% du total	Mil- liers	% du total	Mil- liers	% du total	Mil- liers	% du total	Mil- liers	% du total	Mil- liers	% du total	Mil- liers	% du total	Mil- liers	% du total	Mil- liers	% du total
Région parisienne	4 397	21,6	4 681	22,6	933	42	1 082	39,4	1 208	23,4	1 459	24,5	358	37,8	452	38,4	850	20,2	1 007	21,0
Bassin parisien	3 714	18,2	3 632	17,5	272	12,3	366	13,3	958	18,6	1 165	19,5	134	14,1	176	15,0	824	19,6	989	20,7
Nord	1 372	6,7	1 390	6,7	130	5,9	160	5,8	494	9,6	521	8,7	71	7,5	82	7,0	423	10,1	439	9,2
Est	1 818	8,9	1 878	9	171	7,7	214	7,7	629	12,2	706	11,9	86	9,1	107	9,1	543	12,9	599	12,5
Ouest	2 648	13	2 639	12,7	161	7,3	227	8,3	437	8,5	536	9,0	67	7,1	83	7,0	370	8,8	453	9,5
Sud-Ouest	2 151	10,5	2 148	10,4	157	7,1	194	7,1	384	7,5	428	7,2	59	6,3	73	6,2	325	7,7	355	7,4
Centre-Est	2 390	11,8	2 440	11,8	208	9,3	272	9,9	750	14,6	806	13,5	120	12,7	136	11,6	630	15,0	670	14,0
Méditerranée	1 907	9,3	1 941	9,3	187	8,4	233	8,5	291	5,6	340	5,7	51	5,4	67	5,7	240	5,7	273	5,7
France	20 398	100	20 750	100	2 219	100	2 748	100	5 152	100	5 962	100	947	100	1 176	100	4 205	100	4 786	100
France moins Région parisienne	16 001	78,4	16 069	77,4	1 286	57,9	1 666	60,6	3 944	76,6	4 503	75,5	589	62,2	724	61,6	3 355	79,8	3 779	79,0

Sources : Colonne 1, « Economie et statistiques », de B. Durieux, juin 1973.  
Colonnes 2 à 5, « Enquête sur la structure de l'emploi ».

Le pourcentage représenté par le tertiaire (dans les établissements de plus de 10 salariés) ramené au total des actifs, est élevé à Paris et dans les régions situées à l'est de la ligne Marseille-Le Havre, c'est-à-dire dans les régions industrielles. La France de l'Ouest reste très sous-développée au point de vue tertiaire.

La situation en 1971 est peu différente de celle de 1968. Toutefois, le tertiaire a crû particulièrement dans les régions où l'emploi total croissait peu ou décroissait (Ouest et Bassin parisien), tandis qu'au contraire dans la Région parisienne, le tertiaire croissait peu et le nombre d'actifs augmentait fortement.

En effet, entre 1968 et 1971, le nombre d'actifs est resté pratiquement stable (+ 0,4 %) pour l'ensemble des régions, sauf la Région parisienne où il a crû de 6,5 %. C'est toutefois le secondaire (1) qui a alimenté cette croissance : + 18,5 % contre 12,6 % en province.

Dans l'ensemble du secondaire couvert par l'enquête, le poids de la Région parisienne croît de 23,4 à 24,5 %, alors que pour l'ensemble du secondaire (y compris les petits établissements), le résultat est exactement inversé (2). Ce dernier résultat ne doit donc pas être interprété comme le signe d'un mouvement de décentralisation, mais plutôt comme une variation différentielle de la démographie des établissements industriels.

Pour le tertiaire pur, le rattrapage des régions sur Paris est très net : + 29,6 % (contre + 16,0 % à Paris). Cette croissance est particulièrement forte dans l'Ouest (41 %) et le Bassin parisien (34,6 %), particulièrement faible dans le Nord (23,1 %). Mais, en ce qui concerne le « tertiaire du secondaire », c'est-à-dire les emplois correspondant aux fonctions internes de service des entreprises, l'évolution est différente de celle du tertiaire pur. Elle est également différente de celle des emplois purement secondaires, directement liés aux activités productives des entreprises. Chaque région a suivi un certain type d'évolution, qui au niveau des ZEAT peut être caractérisé comme suit :

— Région parisienne : croissance forte du secondaire et faible du tertiaire, croissance très forte du nombre d'actifs.

— Ouest : croissance plus forte encore du secondaire et du tertiaire, mais décroissance faible du nombre d'actifs (donc diminution très rapide de l'emploi non salarié et/ou de l'emploi agricole).

— Bassin parisien : croissance très forte de l'emploi tertiaire pur, du tertiaire secondaire et du secondaire, forte décroissance du nombre d'actifs.

— Nord : croissance particulièrement faible du tertiaire (pur ou autre) et surtout du secondaire.

— Centre-Est : croissance faible du secondaire et très faible du tertiaire du secondaire.

— Méditerranée : croissance très forte du tertiaire du secondaire.

— Est et Sud-Ouest : comme la moyenne nationale.

## **b) Analyse par fonction et par secteur**

● Pour l'emploi tertiaire pur, la répartition de l'emploi dans les entreprises tertiaires de plus de 10 salariés (carte 1) était, en 1971, la suivante :

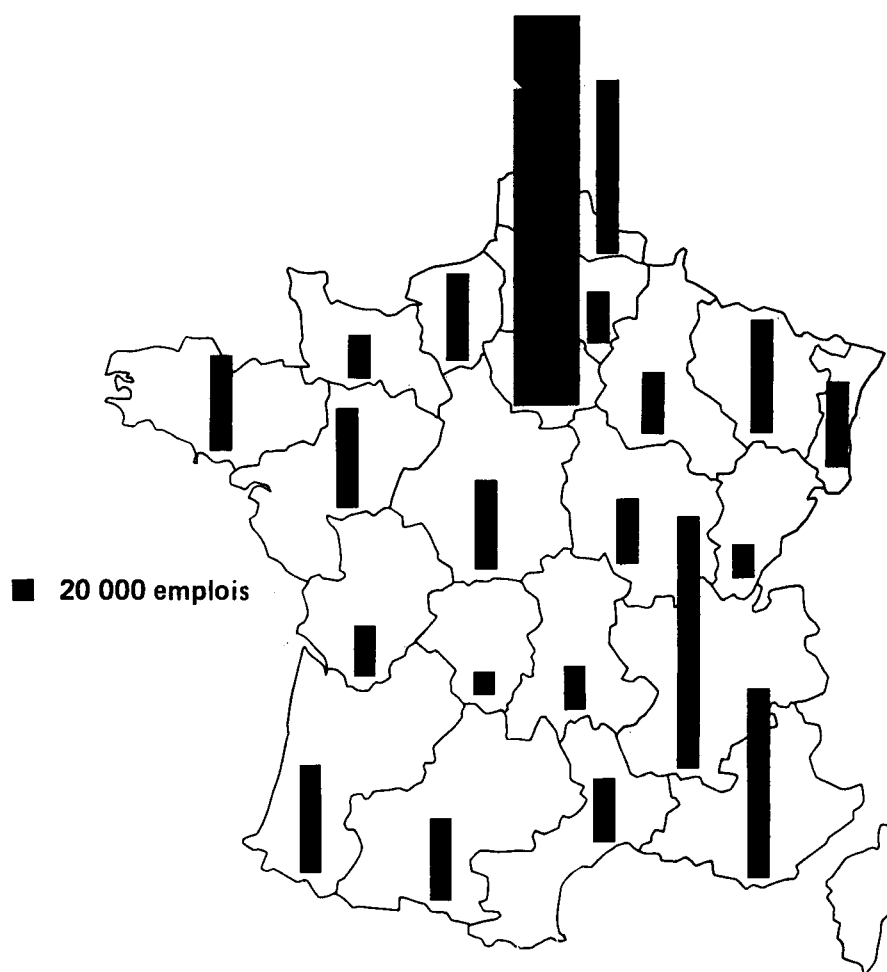
---

(1) Les deux pourcentages ne sont pas comparables : par « actifs » on entend l'ensemble des actifs, tandis que par « secondaire » ou « tertiaire », on entend les salariés couverts par l'enquête sur la structure de l'emploi. Il n'est donc pas surprenant que ces derniers chiffres soient très supérieurs aux premiers (variation de la taille des établissements et du champ de l'enquête).

(2) En effet, d'après les évaluations de B. Durieux (citées dans l'introduction de cet article), la part des salariés en Région parisienne serait passée de 24,2 à 23 % de 1968 à 1971.

Tableau 5

Régions	Nombre d'emplois	Accroissement 1968 - 1971
— Région parisienne .....	1 082 133	16 %
— Rhône-Alpes .....	231 657	28 %
— Provence - Côte-d'Azur - Corse .....	174 754	22 %
— Nord .....	160 077	23 %
— Autres régions .....	1 099 564	32 %
— Total France .....	2 748 185	24 %



Carte 1 - Tertiaire pur en 1971

La part de la Région parisienne reste primordiale (39 %) mais décroît (1968 : 42 %) ; la croissance a été particulièrement rapide dans la France de l'Ouest (à l'exception de l'Aquitaine et du Limousin) et dans la couronne du Bassin parisien.

Le tableau 5 montre le contenu et l'importance relative des 22 fonctions définies à partir des catégories d'activité économique.

**Tableau 6**  
**REPARTITION DU TERTIAIRE PUR PAR FONCTION**

Fonction	Contenu (exemple)	Effectif France 1971 (en milliers)	dont Région parisienne (%)	Croissance 1968 - 1971	
				France (%)	Paris (%)
Gestion financière 1	Banque	251	49	27	22
Gestion financière 2	Assurances	109	71	16	9
Recherche 1	Industrie	30	50	20	— 6
Recherche 2	Bureaux d'études	117	70	38	30
Services entreprises 1	Location de matériel	171	44	20	14
Serv. entr. 2	Courtiers	41	68	17	7
Distributeurs particuliers 1	Commerce détail	385	27	25	23
Dist. part. 2	Grands magasins	108	35	6	0
Dist. part. 3	Commerce gros	229	31	42	42
Dist. entreprises	Matières premières	343	34	23	20
Serv. personnel 1	Location	15	60	0	0
Serv. personnel 2	Hygiène	19	26	5	— 20
Serv. personnel 3	Agences de voyages	21	43	31	0
Reproduction sociale 1	Cinéma	99	63	24	22
Rep. sociale 2	Théâtre	23	48	15	10
Rep. sociale 3	Santé	163	23	48	28
Rep. sociale 4	Enseignement privé	52	27	49	8
Tertiaire bâtiments travaux publics	Bureaux d'études	331	32	9	2
Immobilier	Marchands de biens	28	46	65	23
Transports 1	Transports publics routiers	111	27	19	12
Transports 2	Navigation	23	74	10	12
Tourisme	Hôtellerie	79	51	20	11
TOTAL :		2 748	39	24	16

On voit que les fonctions les plus concentrées en Région parisienne (approche statique) sont :

- Transports (navigation...) ..... 74 %
- Gestion financière (assurances) .... 71 %
- Recherche (bureaux d'études...) ... 70 %

Celles pour lesquelles le rééquilibrage régional a été le plus sensible (approche dynamique) sont :

- Recherche (industrie...) ;
- Services personnels (hygiène...) ;
- Reproduction sociale (enseignement privé...) ;
- Services personnels (agences de voyages...) ;
- Immobilier (marchands de biens...).

On verra, dans les paragraphes suivants, que pour intéressante qu'elle puisse être, cette approche classique est moins riche que celle qui repose sur le classement de l'emploi en catégorie homogène.

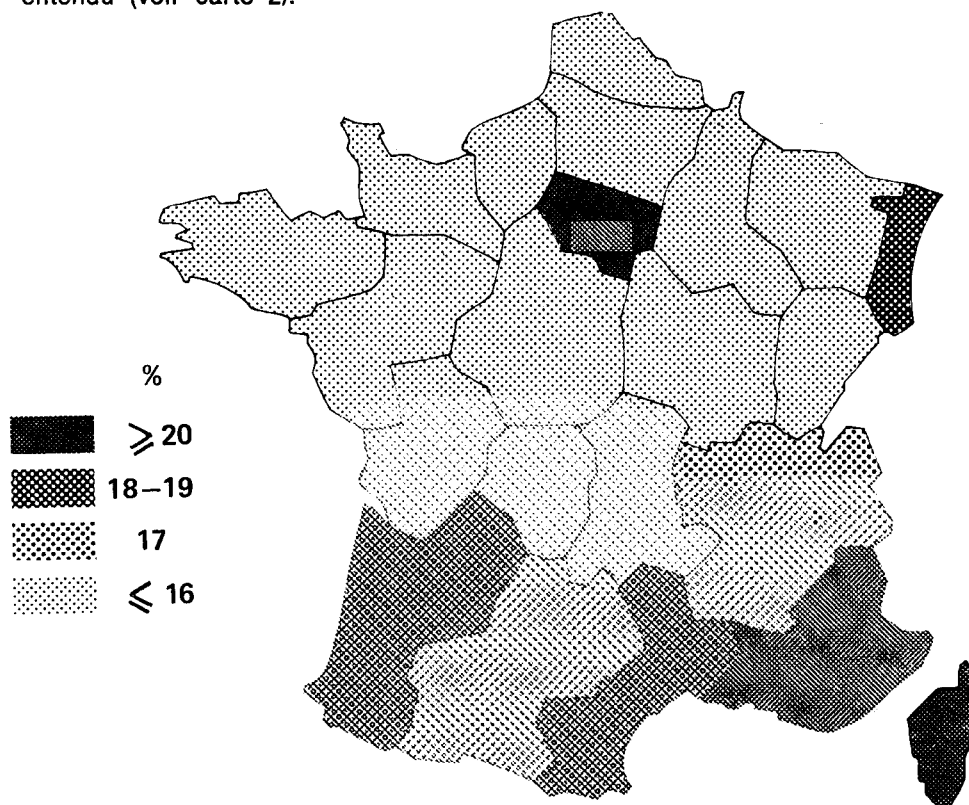
● En ce qui concerne l'emploi tertiaire dans les entreprises secondaires, on distingue deux catégories selon que ces emplois sont regroupés dans un établissement ou non.

— L'emploi **non dissocié** a augmenté de 23 % entre 1968 et 1971, passant de 835 596 à 1 024.382, dont 1/3 en Région parisienne. La croissance a été particulièrement forte dans le Bassin parisien (+ 30 %), sauf Paris (+ 22 %) et faible dans la région Rhône-Alpes (11 %) et le Nord (16 %).

— La croissance de l'emploi **dissocié** a été plus rapide (37 %) ; il est passé de 111 024 à 151 929. Là aussi, la part de la Région parisienne est très importante (1971 : 79 %) mais reste stable. Le rattrapage de la France de l'Ouest se fait au détriment du Nord et de l'Est. Sur le total (dissocié + non dissocié), on note le rôle modeste de la région Rhône-Alpes, de la Basse-Normandie et du Nord.

L'emploi total des établissements secondaires (1) a crû, lui, de 15,7 % en France mais de 20,8 % en Région parisienne. L'emploi tertiaire de ces établissements a augmenté sensiblement plus vite (24,3 %) mais sa concentration en Région parisienne a été moins forte, sauf pour les fonctions directionnelles où elle a été importante. Un mouvement assez fort de dissociation a eu lieu, tant en Région parisienne que dans certaines régions.

La part des emplois tertiaires du secondaire dans l'ensemble des emplois secondaires est de 20 % en 1971 (18 % en 1968). Elle est particulièrement élevée en Région parisienne (31 %) du fait de la concentration des centres de décision et des services qui leur sont liés. Les seules régions où elle dépasse la moyenne sont les régions les plus éloignées de Paris (Alsace, Poitou-Charentes, Aquitaine, Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon, Provence-Côte d'Azur-Corse). Les fonctions tertiaires des entreprises sont donc développées, non pas dans les régions industrielles, mais dans les régions éloignées, en valeur relative bien entendu (voir carte 2).



**Carte 2 - L'emploi de service par rapport à l'emploi secondaire, en 1971**

(1) Il s'agit toujours, bien entendu, des établissements de plus de 10 salariés.

Si l'on rapproche la part des régions dans l'emploi total des entreprises secondaires, emploi « industriel ») de la part correspondante pour l'emploi tertiaire (dissocié ou non) dans les mêmes entreprises (emploi « service »), on trouve en 1971 les répartitions suivantes :

Tableau 7

Régions	Emploi industriel	Emploi service
— Région parisienne .....	25 %	38 %
— Rhône-Alpes .....	11 %	10 %
— Nord .....	9 %	7 %
— Lorraine .....	6 %	4 %
— Pays de la Loire .....	4 %	3 %
— Provence - Côte d'Azur - Corse .....	4 %	4 %
— Autres régions .....	41 %	34 %
France entière .....	100 %	100 %

On peut donc conclure de ce très bref examen des exploitations de l'enquête que la Région parisienne conserve une place prééminente dans la répartition spatiale des emplois. Toutefois, on observe un **rattrapage des autres régions pour tous les types d'emploi**, sauf l'emploi purement secondaire. L'objet du paragraphe suivant est de décrire les modalités qualitatives de ce rattrapage quantitatif.

## 2 - L'ANALYSE DU TERTIAIRE PUR PAR CATÉGORIES HOMOGÈNES

Pour pousser plus loin l'analyse, il faut maintenant introduire les **catégories homogènes** d'emploi tertiaire. Les quinze catégories définies précédemment (1) classent l'emploi de manière trop fine pour permettre de dégager des phénomènes dont la signification soit aisément intelligible. On les a donc regroupées successivement sur chacun des 5 critères :

	Tertiaire pur	Tertiaire du secondaire
Moderne .....	1 + 2 + 5 + 6 + 7	9 + 10 + 12 + 13 + 14 + 15
Directionnel .....	1 + 5	10 + 13 + 15
Manœuvrable .....	1 + 2	8 + 9 + 10 + 14 + 15
Fondamental .....	1 + 2 + 3 + 5 + 6	—
Dissocié .....	—	14 + 15

(1) Voir p. 75 et suiv.

Ces sous-ensembles ne constituent donc pas une partition de l'ensemble de l'emploi, mais une série de regroupements. Dans ce paragraphe, comme dans l'ensemble de l'article, on utilise conjointement les approches statiques et dynamiques.

Le tableau 8 représente la situation relative des régions par rapport à ces 4 critères. Pour chaque critère, il comporte 3 colonnes :

— la première représente le poids (statique) des régions pour ce critère (par exemple : Rhône-Alpes comporte 8 % de l'emploi tertiaire manœuvrable français) : c'est donc une mesure des **inégalités** entre régions ;

— la seconde représente la répartition (statique) du tertiaire par région (par exemple : en Aquitaine, 5 % du tertiaire est directionnel ; c'est donc un indicateur de la **structure** régionale du tertiaire) ;

— la troisième représente l'évolution (dynamique) de l'emploi dans la catégorie (par exemple, en Bretagne le tertiaire moderne a crû de 56 % entre 1968 et 1971) : c'est donc un indice de **rééquilibrage** régional.

Pour ne pas alourdir le tableau, on n'y a porté que des pourcentages.

Le **tertiaire moderne** représente, en 1971, 82 % de l'emploi tertiaire total (1968 : 80 %). Il est réparti très inégalement sur le territoire puisque 41 % est situé dans la Région parisienne. Toutefois, le rattrapage des autres régions est très rapide, puisque ce chiffre était de 44 % en 1968. Le taux de croissance de l'emploi tertiaire moderne a été sur cette période de 26 % pour la France, dont 18 % en Région parisienne contre 32 % dans les autres régions. La croissance a été particulièrement forte dans les régions suivantes : Bretagne (+ 56 %), Centre (+ 51 %), Auvergne (+ 48 %), Haute-Normandie (+ 46 %) et Midi-Pyrénées (+ 41 %), qui, de ce point de vue, étaient très en retard en 1968.

Le **tertiaire manœuvrable** représente 41 % du tertiaire total, et ici encore, c'est en Région parisienne qu'il est concentré : 44 % du tertiaire manœuvrable français contre 8 % en Rhône-Alpes et 5 % en Provence-Côte d'Azur. Les pourcentages les plus importants de tertiaire manœuvrable (par rapport au tertiaire total) s'observent en Région parisienne (46 %), Lorraine (43 %) Pays de la Loire (41 %), Limousin (41 %) et Poitou-Charentes (41 %). Un rattrapage assez net de la province est mis en évidence dans les taux de croissance 1968-1971 :

- France : + 25 %
- Région parisienne : + 20 %
- Autres : + 29 %

Le **tertiaire directionnel** représente, en 1971, environ 10 % du tertiaire, la très grande majorité (77 %) de ces emplois étant en Région parisienne devant Rhône-Alpes (4 %), Nord (4 %), Provence-Côte d'Azur (2 %) et Lorraine (2 %). L'importance relative de la Région parisienne tend à diminuer, le taux de croissance qui était pour 1968-1971 de 73 % pour la France entière, y était de 65 % seulement contre 110 % pour les autres régions. Les plus fortes progressions relatives ont été observées dans le Bassin parisien, en Lorraine, dans les régions Midi-Pyrénées, Centre et Nord, tandis que la croissance était faible ou nulle dans toutes les régions de l'Ouest et du Sud.

En 1968 (cf. carte 3), la part du directionnel dans le tertiaire total des régions montrait une configuration spatiale très intéressante puisque, outre Paris et le Nord, seules les régions très excentrées présentaient un taux de tertiaire directionnel supérieur à 3 %. Toutes les autres, et ce qui est à noter, tout l'Est de la France, étaient particulièrement pauvres en tertiaire directionnel. En 1971, les régions étaient un peu plus homogènes : on observe un rattrapage assez net en Lorraine et Midi-Pyrénées et un renforcement de la couronne du Bassin parisien (Haute-Normandie et Centre). Une analyse par département a montré que c'est

---

(1) Seule Marseille a connu une stagnation qu'il semble difficile d'expliquer.

Tableau 8

**SITUATION 1971 ET EVOLUTION 1968-1971 DES CATEGORIES  
DE TERTIAIRE PUR**

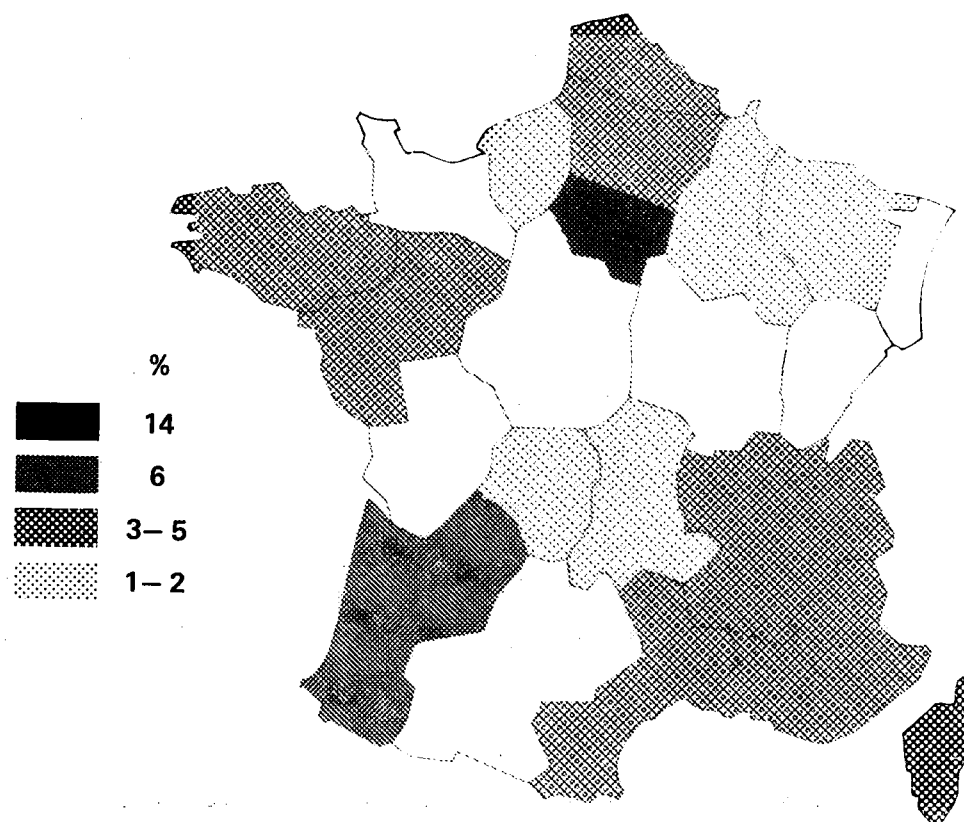
Régions	Moderne			Manœuvrable			Directionnel			Fondamental			Total du tertiaire		
	Statique		Dyna- mique	Statique		Dyna- mique	Statique		Dyna- mique	Statique		Dyna- mique	Statique		Dyna- mique
	Absolu	Relatif		Absolu	Relatif		Absolu	Relatif		Absolu	Relatif		Absolu	Relatif	
Région parisienne	41	85	18	44	46	20	77	19	65	56	35	39	100	16	
Champagne	2	82	26	2	37	34	0	2	34	12	50	2	100	27	
Picardie	2	78	29	2	38	32	1	5	109	13	43	2	100	31	
Haute-Normandie	3	82	46	3	39	35	1	4	131	15	165	3	100	44	
Centre	3	80	51	3	39	46	1	3	759	14	92	3	100	49	
Nord	6	81	27	6	39	24	4	6	178	18	66	4	100	23	
Lorraine	4	84	31	4	43	36	2	6	355	19	53	3	100	25	
Alsace	3	84	29	3	39	21	1	2	448	17	70	3	100	27	
Franche-Comté	1	80	26	1	32	14	0	2	755	16	81	1	100	26	
Basse-Normandie	1	74	28	1	35	25	0	1	246	18	101	1	100	28	
Pays de la Loire	3	78	30	3	41	24	2	5	56	16	59	3	100	31	
Bretagne	3	72	56	3	34	43	1	3	56	14	88	3	100	60	
Limousin	0	77	13	1	41	16	0	1	94	16	19	1	100	13	
Auvergne	1	79	48	1	35	39	0	1	89	18	81	1	100	51	
Poitou-Charentes	2	77	30	2	41	31	0	0	506	9	80	2	100	31	
Aquitaine	3	80	19	3	39	17	2	5	9	18	10	4	100	18	
Midi-Pyrénées	3	78	41	2	33	37	1	4	— 9	3	70	3	100	36	
Bourgogne	2	78	22	2	38	14	0	2	1 839	3	39	2	100	22	
Rhône-Alpes	8	80	30	8	39	31	4	5	442	13	46	8	100	28	
Languedoc	2	79	37	2	33	27	1	3	113	7	43	2	100	33	
Provence - Côte d'Azur	6	80	25	5	34	25	2	3	51	2	33	6	100	22	
% France entière	100	82	26	100	41	25	100	10	73	24	43	100	100	24	
% Régions (hors R.P.)	59	80	32	56	38	29	23	4	110	17	54	61	100	30	

Mb : Supérieur à la moyenne régionale  
Mb : Très élevé.



dans les métropoles d'équilibre que la croissance a été la plus forte. La croissance nationale dont le chiffre global est de 73 % s'est répartie ainsi :

— Paris :	58 %
— Reste de la Région parisienne :	110 %
— Départements comportant une métropole :	185 % (1)
— Reste de la France :	69 %



Carte 3

**Le tertiaire directionnel par rapport au tertiaire pur total, en 1968**

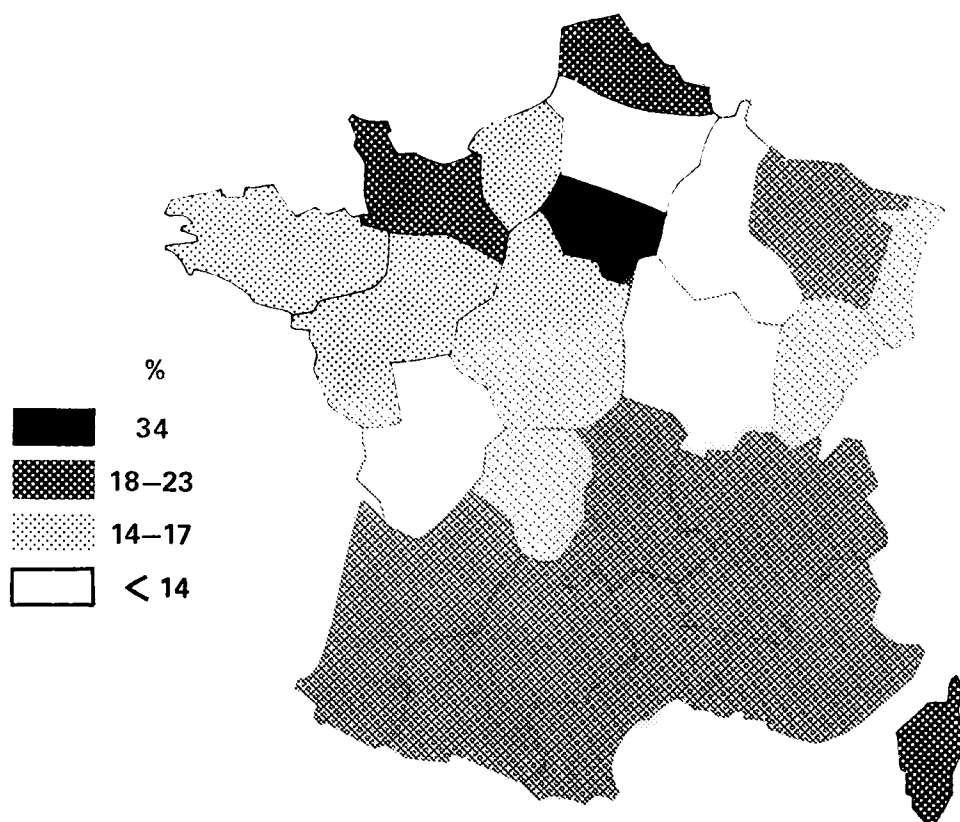
Le tertiaire fondamental représente 24 % de l'emploi tertiaire total en 1971. Il est très concentré en Région parisienne (56 %) devant les régions Rhône-Alpes (7 %), Provence-Côte d'Azur (6 %), Nord (4 %) et Lorraine (3 %). Mais le poids relatif de la Région parisienne diminue, son taux de croissance ayant été de 35 % contre 43 % au niveau national. Le taux de tertiaire fondamental rapporté à l'emploi tertiaire régional total est en quelque sorte une mesure de l'autonomie des régions : on observe, sur la carte 4, une frontière très nette entre le Nord et le Sud de la France lorsque l'on isole les régions où le taux est supérieur au taux national (hors Région parisienne). Trois régions, Nord, Basse-Normandie et Auvergne, viennent s'ajouter aux régions « autonomes » entre 1968 et 1971.

Ce type d'analyse « statique-dynamique » sur des catégories regroupées peut naturellement être poussé plus loin. Dans le souci de ne pas alourdir l'exposé, nous nous sommes contentés ici de l'ébaucher pour 2 catégories particulièrement intéressantes.

— La catégorie n° 1 regroupe tous les critères positifs, et désigne les emplois « manœuvrables - modernes - directionnels - fondamentaux ». Pour l'ensemble des fonctions tertiaires, elle représente un chiffre absolu faible : 239 704 en 1971, soit environ 9 % de l'emploi tertiaire total.

Elle a subi une croissance très rapide (78 % en trois ans), associée à un rééquilibrage interrégional sensible puisque la part de la Région parisienne est passée

de 81 % à 75 % du total français. Le rattrapage a été particulièrement net pour quelques régions : Centre, Lorraine, Bretagne et Midi-Pyrénées, mais, on doit noter la stagnation de l'Aquitaine.



Carte 4

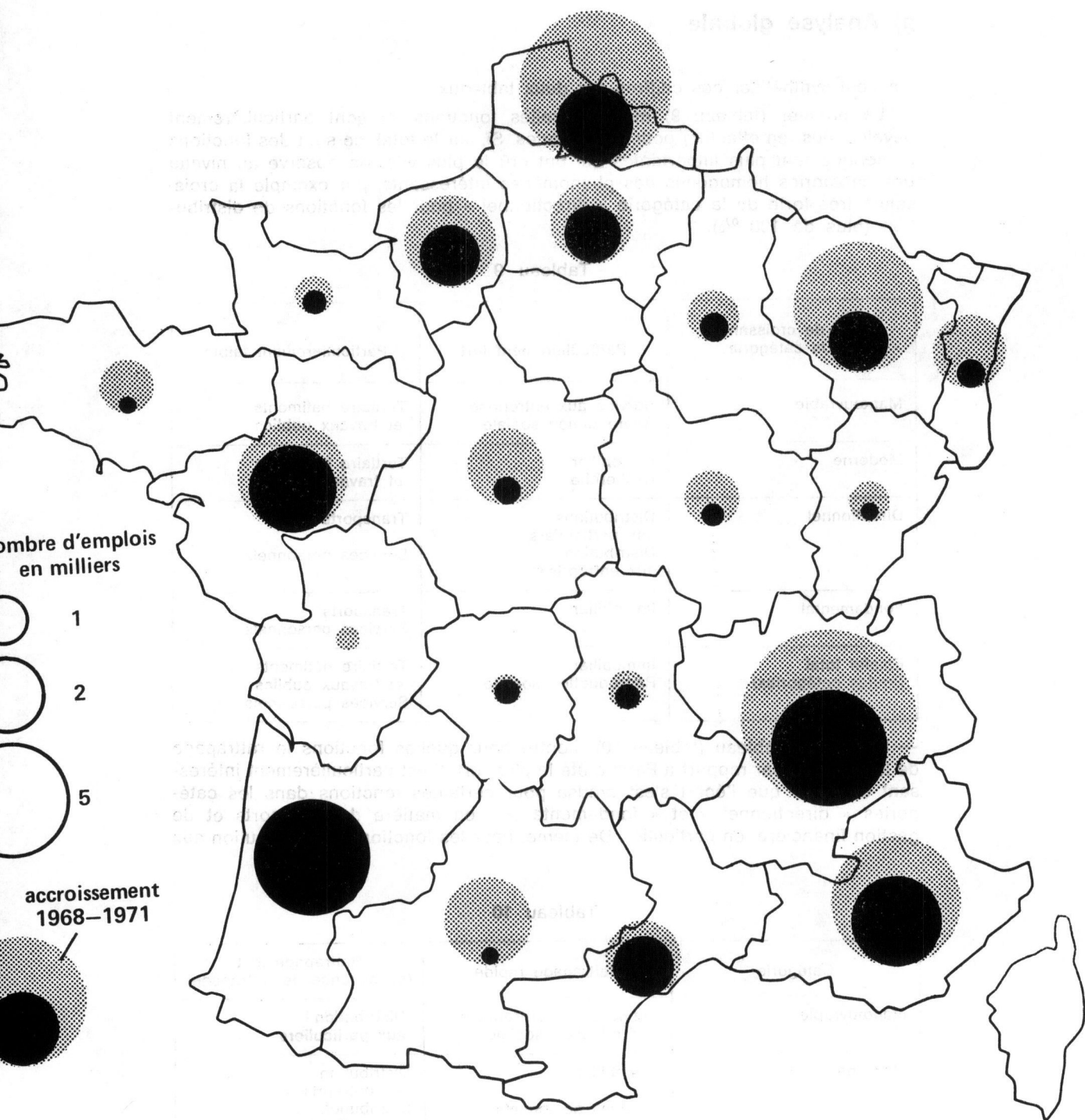
#### Le tertiaire fondamental par rapport au tertiaire pur total, en 1971

La carte 5 montre que les régions comportant une métropole d'équilibre conservent un rôle relativement important, à l'exception de l'Alsace et de Midi-Pyrénées qui restent très en retard.

— Inversement, si l'on considère maintenant la **catégorie n° 4 regroupant tous les critères négatifs**, soit « non manœuvrables - archaïque - banal - induit » on observe une croissance nationale très inférieure (15 %) à la croissance du tertiaire, ce qui traduit une amélioration globale de la qualité du « tissu tertiaire ». Elle représente, en 1971, 15 % de l'ensemble du tertiaire. Les effectifs de cette catégorie sont pratiquement stables en Région parisienne, ce qui montre, ici encore, que le développement du tertiaire à Paris (qui est, certes, plus faible qu'ailleurs) comporte un accroissement de qualité non négligeable par élimination progressive des catégories tertiaires les moins « nobles ».

### 3 - L'ANALYSE DU TERTIAIRE PUR PAR FONCTION

Pour analyser la signification des phénomènes mis en évidence précédemment, il faut étudier les taux de croissance 1968-1971 de l'emploi tertiaire pur par fonction (c'est-à-dire par regroupement de catégorie d'activité économique à 3 chiffres) et par catégorie regroupée (selon les critères qualitatifs décrits plus haut) pour la France et la Région parisienne.



Carte 5

**Evolution 1968-1971 des emplois tertiaires  
(catégories « manœuvrable - moderne - directionnel - fondamental »),  
sauf Région parisienne**

## a) Analyse globale

On peut synthétiser ces chiffres par deux tableaux.

— Le premier (tableau 9) montre quelles fonctions se sont particulièrement développées (en effectifs) pour 4 catégories. Si, sur le total, ce sont des fonctions numériquement plus importantes qui ont crû le plus vite, on observe au niveau des catégories homogènes des phénomènes intéressants, par exemple la croissance très forte de la catégorie « directionnel » pour les fonctions de distribution (plus de 120 %).

Tableau 9

Taux de croissance de la catégorie	Particulièrement fort	Particulièrement faible
Manœuvrable	Service aux entreprises Reproduction sociale	Tertiaire bâtiments et travaux publics
Moderne	Immobilier Recherche	Tertiaire bâtiments et travaux publics
Directionnel	Distributions aux particuliers Distribution aux entreprises	Transports  Services personnels
Fondamental	Immobilier	Transports Services personnels
Emploi total (toutes catégories)	Immobilier Reproduction sociale	Tertiaire bâtiments et travaux publics Services personnels

— Le second tableau (tableau 10) montre pour quelles fonctions le rattrapage de la province par rapport à Paris a été le plus fort. Il est particulièrement intéressant de noter que l'écart s'est creusé pour certaines fonctions dans les catégories « directionnel » et « fondamental » : en matière de transports et de gestion financière, en particulier. De même, pour les fonctions de distribution aux

Tableau 10

Catégorie	Rattrapage rapide	Rattrapage lent (ou absence de rattrapage)
Manœuvrable	Services aux entreprises Reproduction sociale	<b>Distribution aux particuliers</b>
Moderne	Immobilier  Services personnels	Distribution aux entreprises Distribution aux particuliers
Directionnel	Distribution aux entreprises Services aux entreprises	<b>Transport  Gestion financière</b>
Fondamental	Immobilier Services aux entreprises	<b>Transport Distribution aux entreprises Gestion financière</b>
Emploi total (toutes catégories)	Immobilier Services personnels Reproduction sociale	Distribution aux entreprises Distribution aux particuliers

\* Les fonctions en caractères gras sont celles pour lesquelles les inégalités se sont accrues.

particuliers, le poids relatif de la Région parisienne n'a pas diminué. En revanche, le rattrapage est net pour les fonctions de service et de distribution aux entreprises dans les catégories « directionnel » et « fondamental ».

## **b) Une analyse plus détaillée de quelques fonctions tertiaires conduit à des résultats intéressants.**

La fonction « **gestion financière** » dans la catégorie « manœuvrable » recouvre un effectif total de 297 174 emplois (en accroissement de 25 % de 1968 à 1971) dont 62 % sont localisés à Paris, les trois grandes régions représentant des pourcentages beaucoup plus modestes : Rhône-Alpes (5 %), Provence-Côte d'Azur, Pays de la Loire et Nord (3 %). Ces masses d'emplois correspondent, à l'évidence, aux métropoles d'équilibre. Les accroissements les plus forts (plus de 40 %) ont été observés dans les régions de l'Ouest, sauf les Pays de la Loire, et en Alsace.

La fonction « **recherche** » (1) représente en 1971, 146 771 emplois dont 66 % dans la Région parisienne ; celle-ci croît moins vite (+ 22 %) que le reste de la France (+ 61 %).

La catégorie « manœuvrable » représente, elle, 45 314 emplois. Elle est répartie très inégalement puisque les deux tiers sont situés en Région parisienne.

La fonction « **distribution aux entreprises** » catégorie « NABI » mérite d'être signalée. Cette catégorie (non manœuvrable - archaïque - banal - induit) correspond à la réunion de tous les critères négatifs. Les variations 1968-1971 sont les suivantes :

— Ensemble du tertiaire :	24 %
— Fonction distribution (2) :	23 %
— Catégorie dans la fonction :	+ 5 %
dont {	
Région parisienne :	— 9 %
Autres :	+ 12 %

C'est donc une catégorie en fort déclin relatif (et même absolu en Région parisienne). Son évolution donne une idée des « progrès » enregistrés par la fonction (en terme de productivité, mobilité, niveau de service, capacité d'exportation).

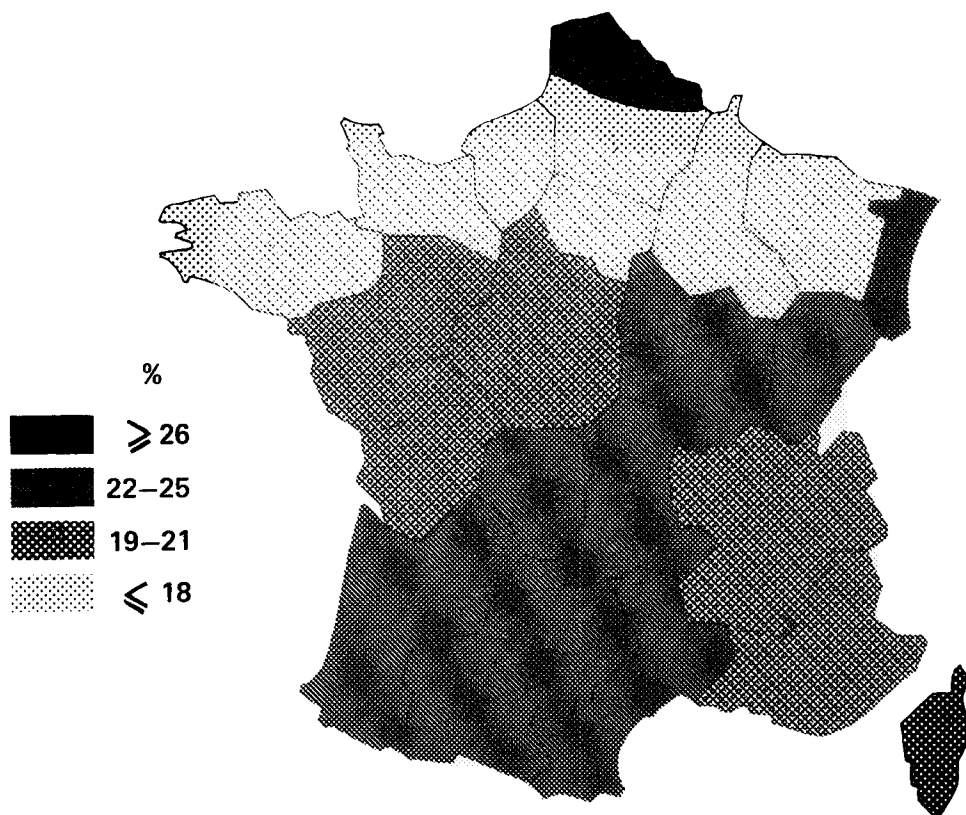
La carte 6 illustre les progrès enregistrés dans la France du Nord par opposition aux régions situées sur une ligne Bayonne-Strasbourg, surtout sensibles en Champagne et Picardie, et la régression nette en Auvergne. Cette configuration spatiale S.O.-N.E. des régions « en retard » pour cette fonction est d'autant plus inattendue que la colonne vertébrale industrielle est plutôt orientée selon une ligne S.E.-N.O.

La fonction « **services aux entreprises** » catégorie « MMDF » est également intéressante. Cette catégorie (manœuvrable, moderne, directionnel et fondamental) correspond à la réunion de tous les critères positifs.

---

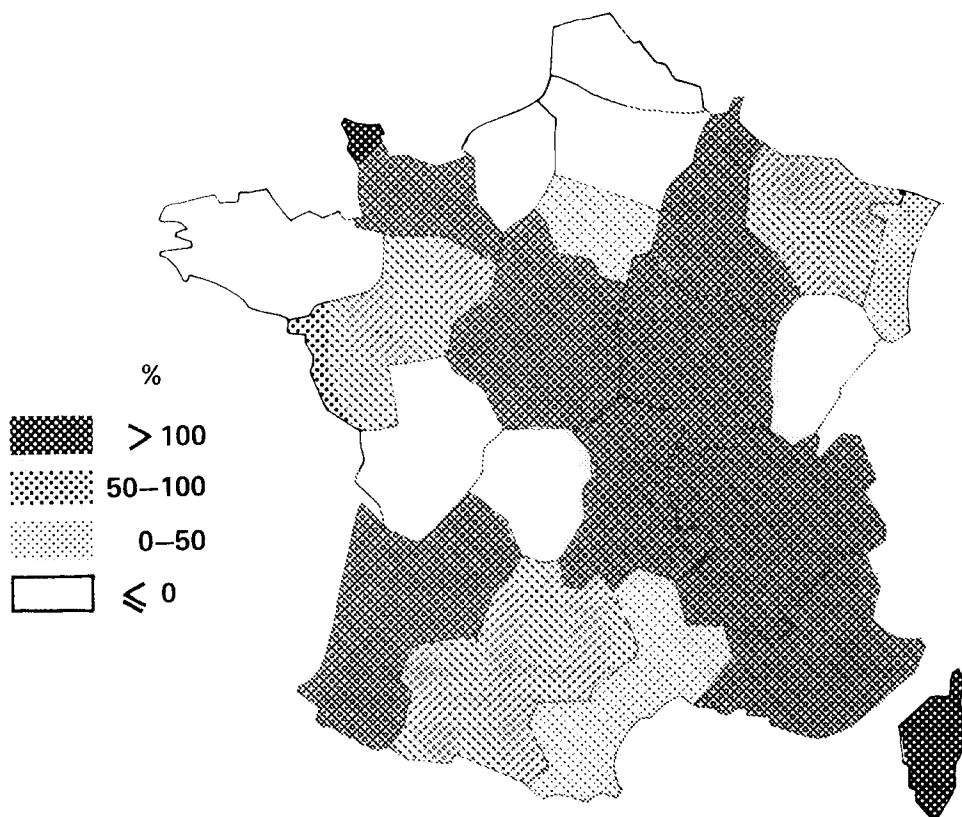
(1) Les Administrations sont exclues du champ de l'enquête.

(2) Particulièrement forte en Picardie, Centre, Bretagne.



Carte 6

**Distribution aux entreprises en 1971**  
 (catégorie « non manœuvrable - archaïque - banal - induit »)



Carte 7

**Services aux entreprises 1968-1971**  
 (catégorie « manœuvrable - moderne - directionnel - fondamental »)

Tableau 11

**SITUATION 1971 ET EVOLUTION 1968-1971**  
**DES CATEGORIES DU TERTIAIRE DU SECONDAIRE**

	Moderne			Manœuvrable			Directionnel			Fondamental			Total du tertiaire		
	Statique		Dyna- mique	Statique		Dyna- mique	Statique		Dyna- mique	Statique		Dyna- mique	Statique		Dyna- mique
	Absolu	Relatif		Absolu	Relatif		Absolu	Relatif		Absolu	Relatif		Absolu	Relatif	
Région Parisienne	<u>53</u>	<u>46</u>	<u>29</u>	<u>32</u>	49	11	<u>56</u>	<u>29</u>	<u>58</u>	<u>79</u>	<u>27</u>	<u>39</u>	<u>38</u>	100	<u>26</u>
Champagne	2	22	19	3	<b>68</b>	8	2	14	15	0	2	<b>43</b>	2	100	23
Picardie	2	20	<b>24</b>	3	<b>72</b>	<b>20</b>	2	13	<b>46</b>	0	1	— 54	3	100	<b>35</b>
Haute-Normandie	2	22	<u>52</u>	3	60	<b>28</b>	2	14	<u>79</u>	1	<b>6</b>	<b>73</b>	3	100	<u>45</u>
Centre	2	<b>27</b>	<u>33</u>	3	62	<u>33</u>	2	13	<b>29</b>	1	<b>5</b>	<b>51</b>	3	100	<b>33</b>
Nord	<b>5</b>	22	11	<b>8</b>	<b>71</b>	4	<b>4</b>	13	14	<b>3</b>	<b>5</b>	15	7	100	16
Lorraine	2	18	19	<b>5</b>	<b>65</b>	13	2	9	<b>38</b>	1	4	— 8	<b>4</b>	100	<b>27</b>
Alsace	3	<b>28</b>	18	3	<b>66</b>	14	3	<b>17</b>	<b>34</b>	1	3	— 9	3	100	<b>26</b>
Franche-Comté	1	24	<b>24</b>	2	<u>80</u>	<b>16</b>	1	<b>12</b>	<b>34</b>	0	2	29	2	100	13
Basse-Normandie	1	17	9	2	<u>66</u>	<b>21</b>	1	11	14	0	3	<b>53</b>	1	100	13
Pays de la Loire	3	26	<b>30</b>	4	64	<b>24</b>	2	14	19	1	<b>5</b>	<b>42</b>	3	100	<b>24</b>
Bretagne	1	24	<u>103</u>	2	57	<u>44</u>	1	14	<u>91</u>	1	4	<b>32</b>	2	100	23
Limousin	0	18	— 13	1	55	5	0	11	— 22	0	3	17	1	100	8
Auvergne	1	16	19	2	<b>69</b>	<b>25</b>	1	9	10	0	3	<u>146</u>	2	100	<b>25</b>
Poitou-Charentes	1	22	<b>39</b>	2	62	<b>27</b>	1	14	<b>29</b>	0	3	<b>50</b>	2	100	<b>29</b>
Aquitaine	3	<b>28</b>	20	3	55	8	2	15	21	1	<b>5</b>	<b>61</b>	3	100	<b>30</b>
Midi-Pyrénées	3	<u>34</u>	22	2	56	10	2	15	<b>37</b>	1	<u>8</u>	<b>82</b>	2	100	21
Bourgogne	2	22	23	3	<b>65</b>	<b>16</b>	1	12	19	0	2	— 26	2	100	<b>30</b>
Rhône-Alpes	<u>11</u>	<u>36</u>	19	<u>12</u>	<u>73</u>	8	9	<b>18</b>	6	4	<b>5</b>	17	<b>10</b>	100	12
Languedoc	1	26	<u>106</u>	1	41	<b>18</b>	1	<b>17</b>	<b>31</b>	0	3	<u>116</u>	2	100	<u>48</u>
Provence- Côte d'Azur	<b>5</b>	<u>37</u>	21	<b>4</b>	49	<b>23</b>	<b>5</b>	<u>22</u>	<b>35</b>	<b>2</b>	<u>7</u>	<b>52</b>	4	100	<b>26</b>
% France entière	100	34	26	100	58	14	100	20	41	100	13	37	100	100	24
% Régions (hors R.P.)	47	<b>26</b>	23	68	64	15	44	15	24	21	4	29	62	100	23

Nb : supérieur à la moyenne régionale.  
Nb : très élevé.

Les variations 1968-1971 ont été les suivantes :

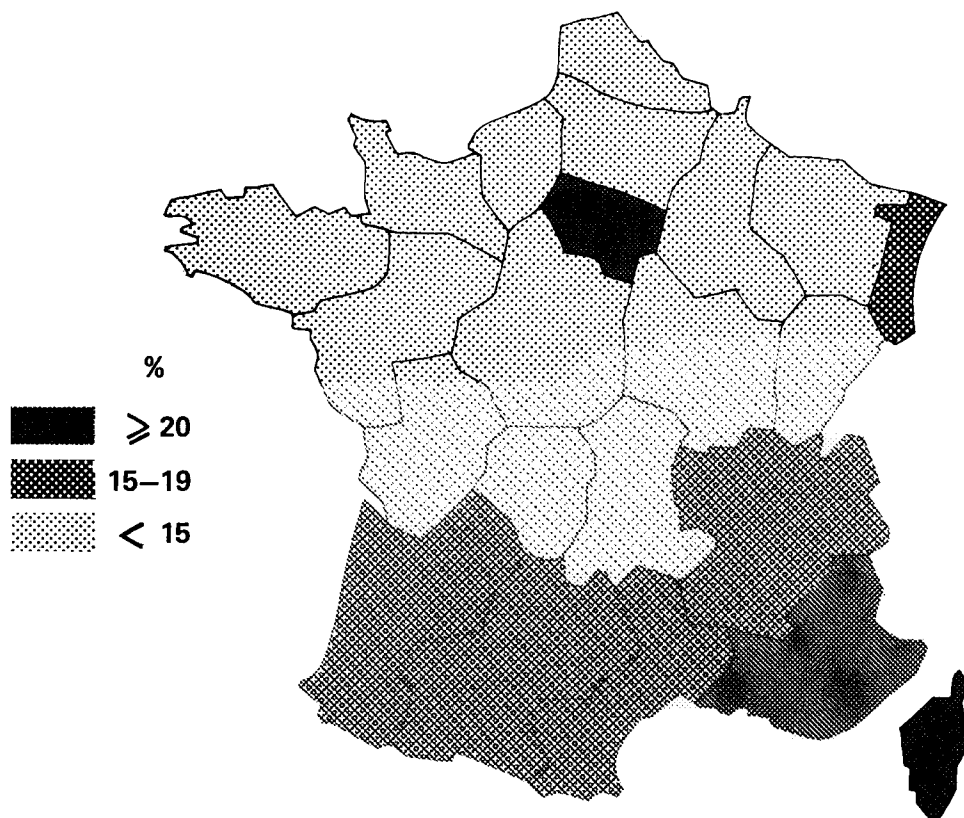
— Ensemble du tertiaire :	+ 24 %
— Fonction services aux entreprises :	20 %
— Catégorie dans la fonction :	64 %
dont	{
Région parisienne :	32 %
Autres :	76 %

Il s'agit donc d'une fonction et d'une catégorie en expansion très rapide ; ses effectifs sont modestes et peu concentrés (22 % en Région parisienne), ce qui est surprenant. Comme le montre la carte 7, les plus fortes croissances ont été notées le long d'une ligne N.O.-S.E.

#### 4 - LES EMPLOIS TERTIAIRES DU SECONDAIRE

L'analyse de l'emploi tertiaire des établissements secondaires permet également de dégager quelques résultats intéressants, les éléments d'analyse statique et dynamique figurant dans le tableau 11 ci-après.

Le **tertiaire directionnel** des établissements secondaires représente en 1971, 20 % de l'emploi de service dans les établissements secondaires. C'est en Région parisienne (29 %) et Provence-Côte d'Azur (22 %) que le taux est le plus fort. La répartition spatiale des taux est très intéressante (carte 8) : les régions où le taux est supérieur à la valeur française (hors Région parisienne) sont les régions S.-E. et S.-O., et l'Alsace. La distance par rapport à Paris apparaît comme un facteur hautement significatif.



Carte 8

Le tertiaire directionnel par rapport au tertiaire du secondaire, en 1971

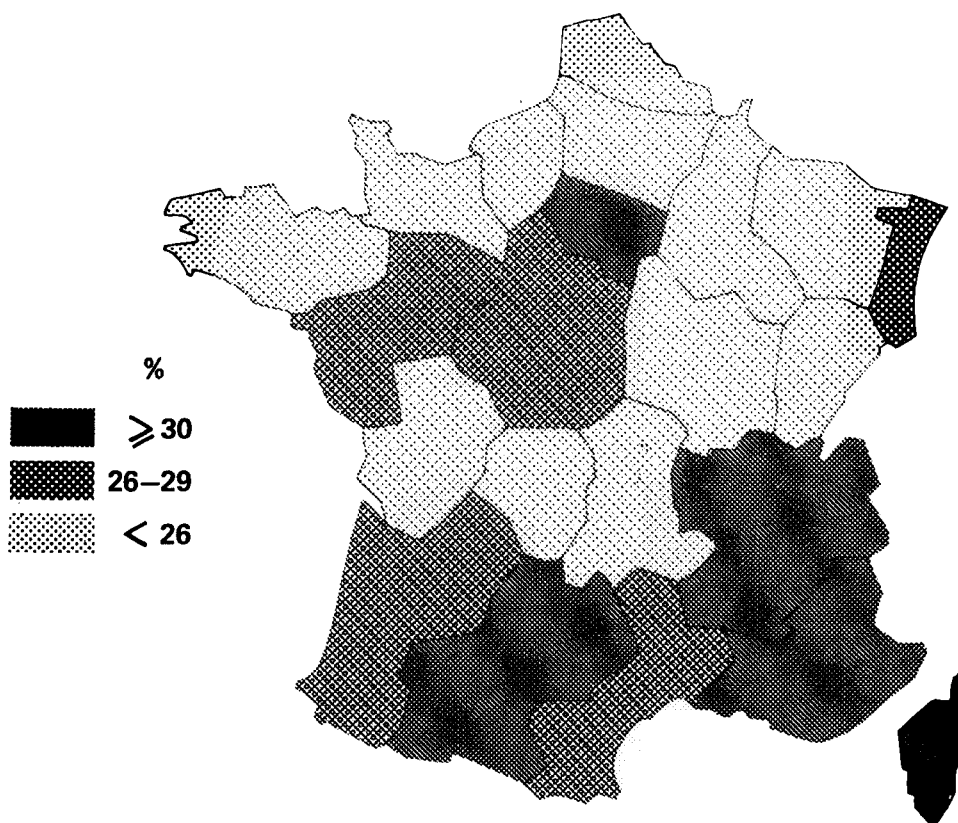


On doit à nouveau rappeler que ces taux ne mesurent pas la « force directionnelle » absolue des régions, mais seulement la part relative de directionnel, c'est-à-dire une notion finalement assez proche de l' « autonomie » des régions. En ce qui concerne le niveau absolu d'emploi directionnel, la Région parisienne est naturellement prépondérante (56 %), suivie des régions Rhône-Alpes (9 %), Provence-Côte d'Azur (5 %) et Nord (4 %). Son taux de croissance 1968-1971 a été :

— France entière :	41 %
— Région parisienne :	58 %
— Rhône-Alpes :	6 %
— Provence-Côte d'Azur :	35 %
— Nord :	14 %

Ceci traduit un renforcement du rôle de Paris et une tendance à l'homogénéisation du reste de la France. On voit clairement ici que le rééquilibrage régional est globalement net, mais que, pour certaines catégories d'emploi, il s'accompagne d'un renforcement des inégalités en terme de pouvoir.

En ce qui concerne le **tertiaire moderne des établissements secondaires**, la part de ces emplois de service était, en 1971, de 34 % pour la France. Ce pourcentage varie naturellement selon les régions (Région parisienne, 46 %, et autres régions, 26 %).



Carte 9

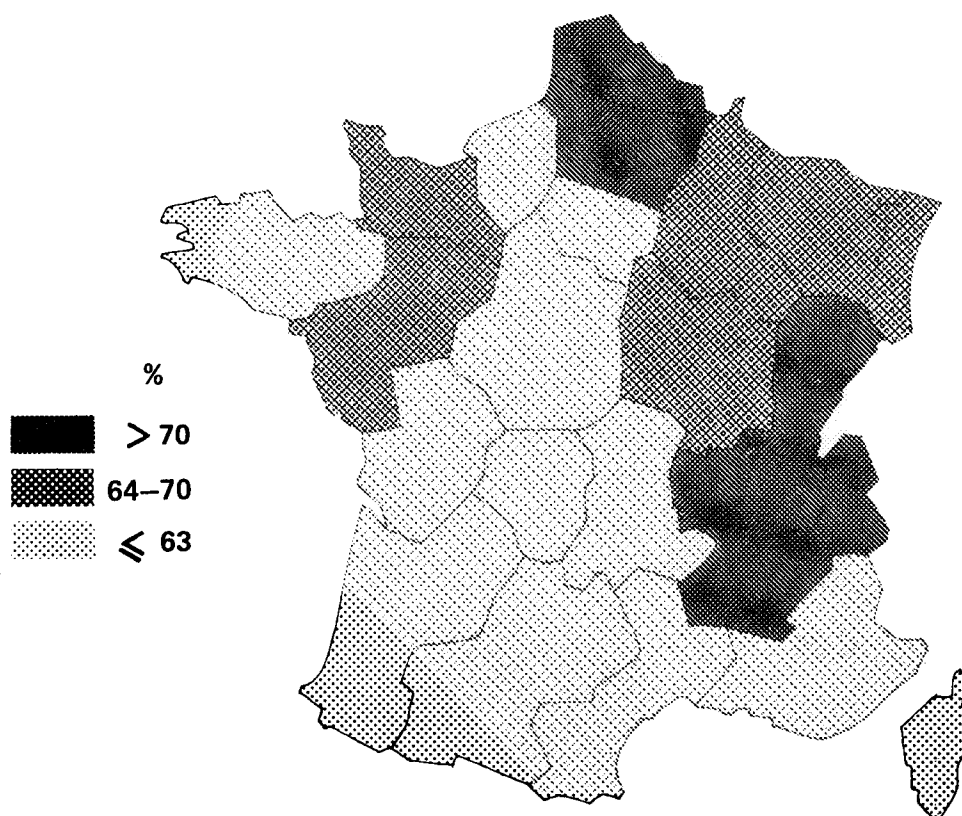
**Le tertiaire moderne par rapport au tertiaire du secondaire, en 1971**

La carte 9 montre, comme pour le directionnel, une intéressante cohérence spatiale, isolant la France du Sud, l'axe Paris-Nantes et l'Est. Entre 1968 et 1971, les taux de croissance des effectifs correspondants ont été :

— France entière :	26 ‰
— Région parisienne :	28 ‰
— Rhône-Alpes :	19 ‰
— Provence-Côte d'Azur :	21 ‰
— Nord :	11 ‰
— Pays de la Loire :	29 ‰
— Lorraine :	19 ‰

La prépondérance relative de la Région parisienne est donc freinée, ainsi que celle des régions industrielles, et le rattrapage des autres régions est net : Bretagne, + 103 ‰ ; Haute-Normandie, 52 ‰.

Le tertiaire manœuvrable des établissements secondaires, défini selon nos conventions, représentait en 1971, 687 577 emplois sur un total de 1 176 211 emplois de service et de 5 961 907 emplois totaux des secteurs secondaires. Ainsi, les services représentent 20 ‰ de l'emploi « industriel » et 59 ‰ des services sont manœuvrables, les chiffres correspondants en 1968 étant respectivement 18 ‰ et 64 ‰. La plus grande partie de ces emplois manœuvrables est située en Région parisienne et dans les grandes régions industrielles : Rhône-Alpes, Nord, Lorraine, Pays de la Loire et Provence-Côte d'Azur.



Carte 10

**Le tertiaire manœuvrable par rapport au tertiaire du secondaire, en 1971**

Comme le montre la carte 10, ce sont les régions déjà industrielles qui possèdent la plus forte proportion de services manœuvrables.

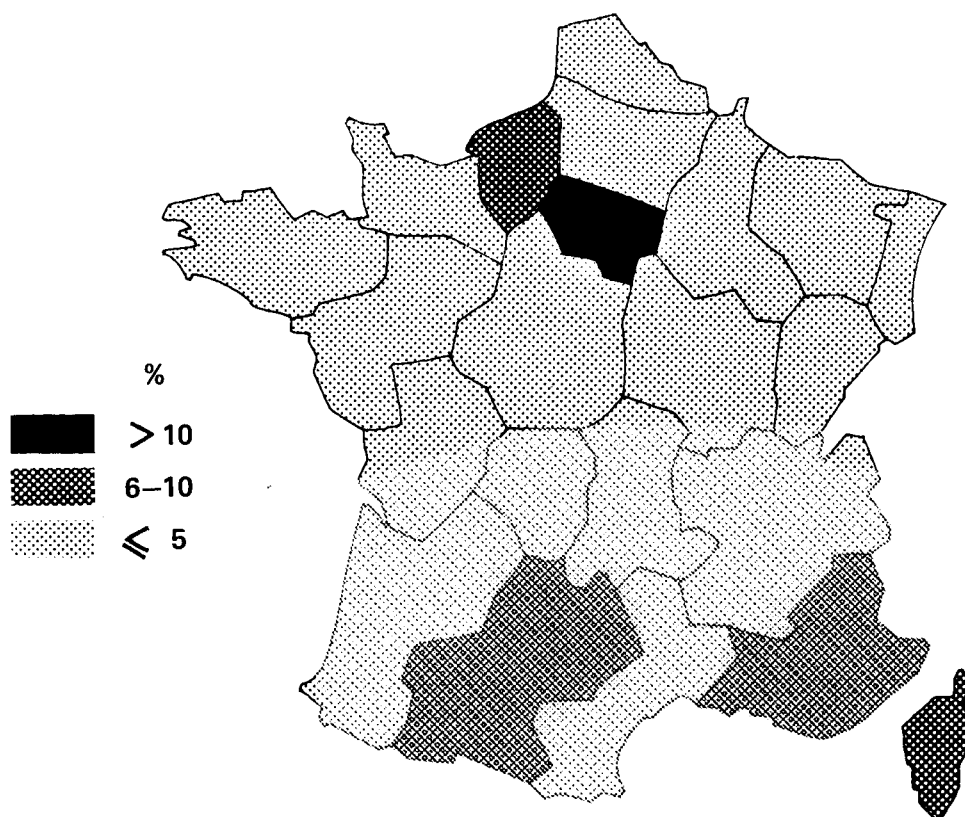
Les variations 1968-1971 ont été très différentes selon les régions ; ce sont les régions les moins industrielles et celles de l'Ouest et du Sud qui ont le plus progressé ; cet accroissement du tertiaire « manœuvrable » traduit donc la variation du tertiaire « manœuvré », c'est-à-dire les progrès de la décentralisation.

Enfin, si on examine les **emplois tertiaires dissociés des entreprises secondaires**, c'est-à-dire ceux qui sont réunis dans un établissement distinct, on constate qu'ici également, la part de la Région parisienne est prépondérante, avec 79 % des emplois dans cette catégorie. Seule la région Rhône-Alpes présente un effectif important.

La variation de cette catégorie entre 1968 et 1971 a été :

- France entière : + 37 %
- Région parisienne : + 39 %
- Autres régions : + 29 %

ce qui traduit une concentration légèrement croissante.



Carte 11

**Le tertiaire dissocié par rapport au tertiaire du secondaire, en 1971**

La carte 11 montre les régions où le taux de dissociation est relativement élevé. La Région parisienne (27 % de l'emploi y est dissocié) domine de très loin les autres régions (4 %). Seules se détachent légèrement trois d'entre elles : Midi-Pyrénées, Provence-Côte d'Azur et Haute-Normandie, suivies de Rhône-Alpes, Aquitaine, Nord, Pays de la Loire et Centre.

**5 - LES QUALIFICATIONS**

L'examen des qualifications associées aux emplois ainsi étudiés a été, en revanche, très décevant. Connaissant par catégorie et fonction le pourcentage de cadres tertiaire et celui de cadres dans le personnel des services secondaires, on a abouti aux résultats suivants :

— le pourcentage de cadres dans les établissements tertiaires, qui est assez voisin d'un département à l'autre (environ 10 %), a très peu varié (au maximum 2 points en + ou en —) ;

— le pourcentage des cadres dans les services du secondaire est également assez uniforme (de 12 % à 18 %) ;

— pour une fonction particulière, les écarts d'un département à l'autre sont encore plus faibles. On note que les pourcentages forts se trouvent plutôt dans les départements peu industriels.

En d'autres termes, on ne retrouve, en aucune façon, une relation entre le pourcentage d'agents recensés avec la qualification de « cadres » et l'emploi des établissements classés dans la catégorie « directionnel ». Deux conclusions peuvent être tirées de cette observation. La première, de bon sens, est que la qualification déclarée n'est pas nécessairement en relation directe avec l'efficacité économique (c'est dans les petites entreprises que le pourcentage de cadres est le plus élevé). La seconde, plus importante, est qu'il ne faut pas confondre la fonction (directionnelle par exemple) d'un établissement avec les fonctions des agents qui le constituent.

On doit signaler, en particulier, qu'il n'y a aucune corrélation statistique (même au niveau départemental) entre le taux de variation de l'emploi tertiaire et le taux de variation du nombre de cadres de service, c'est-à-dire entre tertiarisation et qualification, et que cet indicateur de qualification ne conduit à aucune configuration spatiale significative.

En revanche, on a vu que les critères qualitatifs qui prennent en compte non seulement les qualifications, mais aussi les fonctions tertiaires et la taille des entreprises conduisent, eux, à des regroupements spatiaux intéressants.

Ce résultat est à notre sens important, car il illustre l'intérêt de cette classification en catégories, si imparfaite qu'elle soit : la qualification, en elle-même, ne renseigne pas sur la nature du « tissu tertiaire ». C'est un instrument de mesure trop grossier.

Cet article, rappelons-le, ne constitue qu'un premier essai d'analyse d'une exploitation statistique très détaillée (plus de 2 000 pages de listing, soit plus de 1 000 tableaux). On pourrait envisager une recherche économétrique visant à élaborer quelques modèles simples ; mais les problèmes du tertiaire ont pris une telle acuité et une telle actualité politique qu'il est essentiel d'envisager aussi une analyse des mécanismes générateurs de la structure et de l'évolution spatiale des activités et des emplois tertiaires. Les résultats statistiques présentés ici pourront être utiles pour orienter et tester les hypothèses.

# III - Les voies de recherche possibles : propositions d'orientation

Un accord implicite se fait actuellement pour adopter comme fil conducteur de la croissance et de la diversification du tertiaire l'analyse des formes nouvelles de la division du travail sous ses aspects techniques, économiques et sociaux (1). Mais étudier les conséquences spatiales de cette division du travail est une tâche redoutable, car la qualité des statistiques existantes est encore moins satisfaisante que pour les études non spatialisées.

Notre objectif se borne ici à proposer quelques éléments d'une problématique concernant principalement le tertiaire privé et à décrire très succinctement les mécanismes de développement du tertiaire au niveau local à la lumière des résultats exposés ci-dessus.

## 1 - PROBLÉMATIQUE GÉNÉRALE

L'ensemble des résultats obtenus grâce à l'exploitation de l'enquête sur la structure de l'emploi nous a permis de vérifier un diagnostic — concentration très forte de certaines catégories du tertiaire supérieur en Région parisienne —, et de préciser l'évolution récente, de 1968 à 1971 — tendance à la décentralisation des emplois tertiaires, sauf pour les fonctions collectives les plus caractéristiques du pouvoir économique —. L'exploitation de l'enquête sur l'emploi sur une plus longue période, complétée par celle d'autres sources statistiques sur la démographie, les revenus..., permettra sans doute d'entreprendre dans quelques années une étude chiffrée systématique des mécanismes de spatialisation du tertiaire. Pour le moment, notre objectif doit modestement se limiter à tenter d'explicitier ces mécanismes, en cherchant des confirmations ou des infirmations dans les statistiques et les tendances connues.

---

(1) Voir en particulier, dans ce même cahier, l'article sur la tertiarisation de la société et celui sur la formation des activités tertiaires.

Si l'on s'en tient aux grandes tendances chiffrées du diagnostic, on peut dire que celui-ci était attendu. On sait en effet que depuis quelques années, la concentration du pouvoir économique en Région parisienne, le rattachement des grandes entreprises régionales à des groupes nationaux ou internationaux, ont été encouragés pour renforcer la capacité concurrentielle de l'industrie française. En revanche, on peut être surpris par l'ampleur de la décentralisation du tertiaire, et par le rythme de décroissance du nombre des petites entreprises indépendantes dans le secteur des services. Pour expliquer le premier de ces deux phénomènes, on peut dire qu'avant même le développement d'une politique publique de décentralisation du tertiaire privé, l'importance des coûts immobiliers et le prix de la main-d'œuvre ont joué contre la Région parisienne ; parallèlement, la nécessité de maintenir au niveau local des contacts avec les clientèles et un échelon de décision a joué en faveur des régions extérieures à Paris (1).

Cette évolution de la répartition des activités tertiaires, appréciée, rappelons-le, sur une très courte période, pourrait être de même nature que celle de la répartition de l'emploi industriel : l'évolution des techniques de production, encouragée par la politique de décentralisation industrielle, a permis l'implantation en province d'éléments de chaînes de production servies par une main-d'œuvre banale. Mais les productions les plus spécialisées et les plus modernes sont restées localisées en Région parisienne : rappelons que si la part des actifs du secteur industriel en Région parisienne a légèrement baissé de 1968 à 1971, elle a légèrement augmenté en ce qui concerne les emplois dans les établissements de plus de dix salariés. Le même type de division économique, sociale et spatiale du travail s'accroît pour le tertiaire : c'est en Région parisienne que l'on trouve les centres de décision des grandes entreprises ainsi que les fonctions tertiaires modernes qui se développent en amont (recherche, financement, organisation) ou en aval (marketing, publicité) de la production, tandis que les activités de gestion ou de traitement de l'information banalisées se localisent en province, ne serait-ce que pour réaliser des économies sur les salaires et les coûts immobiliers. Le développement des très grandes entreprises et des organisations économiques complexes, le poids croissant des activités « quaternaires » se traduirait par une spécialisation accrue de la Région parisienne aux dépens du reste du territoire national.

A en juger par l'exemple allemand, la capacité compétitive d'une économie ne repose pas fatalement sur la concentration dans une seule région des éléments les plus élevés et les plus « sophistiqués » de l'activité économique et sociale. Il n'est pas question d'émettre ici une prévision, ni d'étudier toutes les conséquences de cette tendance à la concentration, si elle se confirme ; notons simplement que la loi de juillet 1972 sur la réforme régionale est assurément trop timide, d'un point de vue politique et administratif, pour contrarier la tendance à la concentration des centres de décision en Région parisienne, mais qu'elle pourra renforcer la conscience politique des inégalités territoriales.

Pour nous en tenir aux aspects économiques de la répartition spatiale du tertiaire privé, que nous traitons dans cet article, signalons deux voies de recherche à approfondir. La première, que nous nous contenterons d'évoquer, concerne les analyses sectorielles spatialisées, et la seconde, que nous détaillerons davantage parce qu'elle connaît un début d'exploration, concerne l'analyse du développement du tertiaire au niveau local.

**Les stratégies de localisation des fonctions tertiaires des grandes entreprises sont d'élaboration trop récente en France pour avoir donné lieu à des recherches ;**

---

(1) Formellement, le problème de la décentralisation se pose de la même façon pour l'administration publique : comme il est noté dans l'annexe au projet de la loi de finances à propos des résultats de la régionalisation du budget d'équipement pour 1973 (voir *Le Monde* du 16-11-73, p. 31) : « la politique de décentralisation administrative n'a touché entre 1960 et 1972, que des organes périphériques de l'administration ». Il est envisagé d'appliquer aux administrations centrales des mesures comparables à celles que l'on applique actuellement aux institutions financières privées et nationalisées.

En Angleterre, une commission a travaillé pendant trois ans pour étudier dans le détail la nature et le nombre des services à décentraliser ; la DATAR a fait paraître la traduction française du rapport de Sir Henry Hardman KCB (« La Décentralisation des administrations centrales en Grande-Bretagne », La Documentation Française, 1974).

nous avons constaté nous-mêmes, dans un travail en cours pour la DGRST, combien la littérature était pauvre sur les relations entre la localisation des fonctions et les modes de communication. (Pour étudier les conséquences des nouveaux moyens de communication sur l'organisation des entreprises, un sociologue de l'Université du Michigan a eu pour seule ressource d'exploiter l'abondante littérature sur l'armée américaine). L'analyse par activités de la place des fonctions tertiaires dans les entreprises, de la répartition spatiale des établissements, des relations entre ces établissements compte tenu des formules d'organisation adoptées, reste à entreprendre ; elle sera d'autant plus longue et complexe que les mécanismes sont différents d'une branche à l'autre, d'un pays à l'autre, et qu'elle exige la prise en compte des phénomènes à tous les niveaux : international, national, régional et urbain (1). Une des priorités serait à notre avis d'analyser les liaisons entre les stratégies spatiales des entreprises et l'équilibre économique, politique et social des régions, en particulier le rôle (de frein ou d'accélérateur) joué par les instances politiques nationales et locales dans cette réorganisation, et les conséquences économiques et sociales qui en résultent. Décrivons-les brièvement.

## **2 - LES CONSÉQUENCES LOCALES DU DÉVELOPPEMENT DU TERTIAIRE (2)**

Si, pour l'analyse, on se place au niveau local, il est possible de mettre en évidence un certain mouvement qui permet d'éclairer les chiffres cités dans la première partie de cet article. C'est ce mouvement que nous allons maintenant décrire, sans oublier cependant que, à quelque niveau spatial que l'on se place, il ne peut être fait abstraction des autres niveaux (régional, national, international) : ainsi, la fonction dominante de distribution exercée dans les grands magasins — niveau local — ne se conçoit pas sans l'activité d'une fonction située en amont, au niveau national, sous la forme de la centrale d'achats, dont on sait bien qu'elle constitue la force d'intervention des grands groupes commerciaux.

Dans la plupart des villes de province, il s'est produit, au cours des dix ou vingt dernières années, une évolution qui, sous diverses variantes, a connu des phases successives, dont nous pouvons schématiser ainsi le déroulement.

Dans un premier temps, les entreprises industrielles, presque toutes familiales, disparaissent ou s'adaptent à l'évolution du secteur secondaire, caractérisée par un important phénomène de concentration : rares sont les entreprises qui subsistent sous une forme familiale ; la majorité passe sous le contrôle de groupes de plus en plus puissants, régionaux mais aussi, bien souvent, nationaux ou internationaux.

Parallèlement, de grandes sociétés nationales ou multinationales, encouragées par l'Etat à se décentraliser (primes, aides fiscales, etc.) implantent en province des établissements industriels. Ces maillons de grandes chaînes sont parfois dispersés sur un espace très vaste, national, voire international.

---

(1) Voir P. Hanappe, « Stratégies spatiales des firmes multinationales, communication au colloque de l'AFCEP (3-4-5 octobre 1973) sur les changements socio-économiques et l'organisation de l'espace ». Voir également P. Dimeglio, « Grandes entreprises, tertiaire et organisation spatiale », communication faite à ce même colloque (à paraître).

(2) L'analyse des contradictions et des conflits suscités à l'intérieur du système urbain par la concentration et par l'urbanisation a été remarquablement menée dans le cas de Rennes, notamment en ce qui concerne le tertiaire, par une équipe de sociologues : voir A. Huet, J.-C. Kaufman, M. Laigneau, R. Peron et A. Sauvage, avec la participation de J. Clatin : « Rôle et portée économiques, politiques et idéologiques de la participation à l'aménagement urbain », pour la DGRST, 1973. Voir également le chapitre sur la politique du tertiaire à Reims, dans « Analyse spatialisée de l'évolution du tertiaire », rapport CERAU-BETURE.

En même temps que s'installent ou se développent ces unités de production, on voit apparaître dans les villes de province de nouvelles activités tertiaires.

Dans certains cas, cela résulte d'initiatives du secteur public, qui encourage ensuite, par exemple, la création d'unités de recherche liées d'assez près aux activités industrielles locales. De telles initiatives, à leur tour, peuvent induire le développement du tertiaire privé, en particulier sous la forme de sociétés de services.

Dans d'autres cas, ce sont des entreprises privées qui, sans même attendre d'y être incitées par les Pouvoirs publics, décident la décentralisation de certaines activités tertiaires : banques et assurances, par exemple, agissent de la sorte, mais il semble bien, dans ce type d'opérations, que les effets inducteurs, à l'échelon local, seront extrêmement limités. En effet (c'est ce qui se passe à Reims notamment), les services décentralisés exercent leur activité en fonction d'une demande émanant presque exclusivement du siège parisien ; celui-ci leur fournit d'ailleurs la quasi-totalité des prestations ou services qu'il pourrait cependant chercher à se procurer sur place.

Sans qu'il soit possible de définir une relation directe de causalité, on peut remarquer qu'au développement du tertiaire est souvent associé un développement dans le domaine de l'enseignement et plus particulièrement dans celui de l'enseignement supérieur court (IUT), où l'on forme au moindre coût des cadres moyens, pour les employer précisément dans les activités tertiaires qui se développent sur place. Il se produit ainsi un mouvement de croissance du tertiaire, induit pour une part — mais pour une part seulement — par le mouvement de croissance du secondaire qui l'a précédé, et presque toujours dirigé de la capitale, que ce soit dans le cas d'administrations ou dans celui d'entreprises privées. Ce phénomène se renforce dans les villes à rayonnement régional, et plus spécialement dans les métropoles d'équilibre.

La poussée du tertiaire a des effets déterminants sur les structures du cadre bâti. C'est ainsi que, dans le domaine de l'habitat, elle a eu au moins deux conséquences fondamentales, observables dans un nombre important de villes de province. D'une part, il a fallu loger (en même temps que les travailleurs du nouveau secteur industriel) ceux que nous appelons les « O.S. du tertiaire » : cette nécessité s'est soldée par une politique quasi-générale de grands ensembles périphériques. D'autre part, il a fallu loger dans des quartiers socialement valorisés les cadres, ingénieurs, techniciens supérieurs..., du nouveau secteur tertiaire, ce qui a abouti, dans bien des cas, à la mise en place de politiques de rénovation urbaine destinées à mettre à la disposition de « l'élite dirigeante » des logements rendant l'éloignement de Paris supportable et la vie provinciale agréable.

Autre conséquence : l'évolution des structures de l'emploi et son impact sur les structures de l'habitat ont eu une incidence parfois très importante sur les structures locales de l'appareil commercial.

Dans l'état actuel des choses, le développement local et la décentralisation du tertiaire ne posent de problèmes nouveaux que dans les grandes métropoles (1) ; l'ampleur des phénomènes dans les villes moyennes n'est pas encore telle qu'ils puissent aisément être étudiés. En revanche, la mutation de l'appareil commercial, due en particulier à l'apparition de grandes unités périphériques programmées selon la logique nationale ou internationale des groupes commerciaux, permet d'étudier tous les aspects économiques, sociaux et politiques de l'évolution de la catégorie du tertiaire traditionnel la plus importante en termes d'emploi. C'est pourquoi nous lui consacrons un développement spécial.

---

(1) Jean Lojkine, « La politique urbaine dans la région lyonnaise (1945-1972) ». Ecole pratique des Hautes Etudes, 1973 (pour le compte de la DGRST).

(2) P. Dimeglio, « Influence d'une implantation commerciale sur l'urbanisation ». Projet, avril 1971.



Certes, il serait bien simpliste de donner pour cause originelle au problème du commerce local l'apparition de ces grandes unités : l'analyse montre en effet qu'il remonte aux années cinquante et qu'on peut y distinguer plusieurs phases.

Après la période faste de l'immédiat après-guerre, le commerce local se présente la plupart du temps sous une forme archaïque, peu concentrée ; il est aux mains d'une multitude de petits indépendants et de quelques chaînes (grands magasins et magasins populaires). Dès la fin des années cinquante, une première mutation se produit : les grands magasins ou magasins populaires innovent en ouvrant des rayons alimentaires, et le commerce banal indépendant du centre-ville est le premier à décliner, contrairement au commerce anormal qui prospère.

Vers les années soixante, les formes que prend l'urbanisation nouvelle accélèrent ce phénomène de mutation.

On voit apparaître des grands ensembles dont les équipements commerciaux présentent la triple caractéristique :

— d'être sans concurrence interne (un seul commerce, en règle générale, par type d'activité) ;

— d'être sans concurrence externe : ni entre centres d'un même grand ensemble (la distance qui les sépare est, en moyenne, de l'ordre de 500 mètres), ni avec le centre-ville, qui garde le quasi-monopole des biens anormaux ;

— et d'être aux mains de commerçants aisés, souvent d'ailleurs déjà propriétaires d'un magasin au centre-ville.

On voit également se multiplier les opérations de rénovation urbaine, dont l'effet le plus déterminant, sur le plan des commerces, est d'éliminer des quartiers rénovés (et souvent, de toute activité commerciale) une masse importante de petits indépendants qui se prolétarisent, au profit d'une minorité de commerçants plus aisés, seuls capables (financièrement et culturellement) de tirer parti des mécanismes d'une opération dont le sens ne leur échappe pas.

Avec le développement des grandes unités périphériques, c'est tout le commerce déjà en place qui est atteint, mais très inégalement : de multiples travaux, commandés en particulier par la Direction Générale du Commerce Intérieur et des Prix, le montrent bien. Ce qui est intéressant ici, c'est de voir comment, dès les premières manifestations des mutations de l'appareil commercial, se sont opérés, sur le plan local, des clivages à l'intérieur d'une classe bourgeoise, celle des commerçants, jusque-là relativement homogène.

Le premier clivage est celui qui oppose les petits commerçants indépendants condamnés (souvent alimentaires) aux autres indépendants (anormaux), en particulier dans le cadre des opérations de rénovation ; mais ces derniers, à leur tour, adoptent des stratégies distinctes qui parfois les opposent, notamment dans l'attitude à manifester vis-à-vis des grandes surfaces périphériques : les uns en considèrent l'apparition comme un mal absolu, les autres, au contraire, admettent leur existence ; d'autres, enfin, sont prêts à s'y associer (dans les galeries marchandes). Selon leur dynamisme et leur situation économique, les commerçants indépendants sont plus ou moins disposés à agir, et c'est là qu'apparaissent de nouveaux clivages : dans les objectifs et les modalités de l'action.

Le lieu où se manifestent les conflits est principalement la municipalité ; mais pour le pouvoir local, la situation est d'ordinaire très confuse.

D'une part, le pouvoir de décision (permis de construire) relève du pouvoir central : c'est le préfet, éventuellement sur ordre de Paris, qui prend la décision, bien que le maire donne son avis. D'autre part, le calcul des voix d'électeurs est difficile : il n'est pas question, pour une équipe en place à la municipalité, de s'opposer à toute la classe commerçante locale, mais il n'est pas question non plus de refuser au grand capital (chaînes commerciales) ce qui lui est déjà accordé sur d'autres plans (autres implantations industrielles et tertiaires) d'autant que les électeurs réclament, en tant que consommateurs, ces grandes surfaces dont ils apprécient les prix modiques. C'est donc toute une stratégie de compromis qui est généralement mise en place par les collectivités locales ; elle aboutit bien souvent à privilégier les commerçants du centre-ville : on leur accorde par exemple, en compensation de l'ouverture de grandes surfaces, des avantages liés à une politique d'aménagement (parkings, voirie) qui, si elle ne leur coûte rien, n'en revient pas moins fort cher à la collectivité.

# Conclusion

L'étude présentée dans cet article tente de dépasser l'analyse fonctionnelle de la croissance tertiaire ; elle représente — avec sa part d'empirisme — une première approche vers un type d'analyse fondé sur le concept de division du travail. Les diverses catégories étudiées, et notamment les distinctions entre moderne et archaïque, banal et supérieur, dissocié ou non dissocié, donnent une idée de l'actuelle pertinence d'un tel concept.

Certes, les transformations de l'organisation socio-économique que révèle la croissance des activités tertiaires se manifestent d'abord à un niveau global (1), mais ces transformations sont également sensibles au niveau de l'entreprise qui, à bien des égards, représente un microcosme social. L'analyse des processus de décentralisation, en particulier (2) met en lumière le changement dans l'organisation de la production — impliqué par le développement économique — qui s'accompagne d'un transfert de pouvoir au sein des entreprises. La division sociale du travail induite par la croissance du tertiaire de gestion économique ne peut être analysée sans référence à ce transfert de pouvoir. Et la transformation des structures sociales ne peut être comprise sans passer par l'analyse du phénomène de la division du travail.

On voit donc combien est complexe, et pourquoi de longs tâtonnements seront nécessaires avant de trouver les « plus courts chemins conduisant à des résultats significatifs ».

Pierre DIMEGLIO

Philippe ROCHEFORT.

---

(1) Voir l'étude sur la « tertiarisation de la société » publiée au début de ce cahier.

(2) Voir également l'étude SERETES dans ce même cahier.

# Annexe I

## **REGROUPEMENT DES ACTIVITES ECONOMIQUES A TROIS CHIFFRES PAR GRANDES FONCTIONS COLLECTIVES**

### **Gestion financière**

1 : 832 - 833 - 834 - 835 - 836

2 : 842 - 846

### **Services d'étude et de recherche**

1 : 101 - 103 - 109 - 115 - 350

2 : 800 - 801 - 803 - 817 - 818 - 819

### **Tertiaire lié au B.T.P.**

333 - 334 - 335 - 336 - 337 - 339 - 735

### **Distribution destinée à la production**

702 - 730 - 731 - 732 - 733 - 734 - 736 - 737 - 738 - 739 - 740  
741 - 747 - 744 - 751 - 752 - 753 - 755 - 758 - 765

### **Services aux entreprises**

1 : 053 - 055 - 058 - 462 - 221

2 : 299 - 373 - 556 - 670 - 671 - 672 - 673 - 674 - 675 - 676 -  
681 - 804 - 895 - 896 - 897 - 898

3 : 933 - 934 - 935 - 937

### **Transports**

1 : 620 - 627

2 : 632 - 638

3 : 651 - 663

## **Immobilier**

82

### **Distribution destinée aux particuliers**

1 : 411 - 413 - 412 - 691 - 692 - 693 - 694 - 695 - 696 - 697 - 698  
700 - 714 - 715 - 719 - 742 - 743 - 745 - 747 - 748 - 749 - 754 -  
756 - 759 - 761 - 762 - 763 - 764 - 766 - 767

1' : 711 - 712 - 713

2 : 692 - 699 - 701 - 703 - 704 - 705 - 707 - 708 - 709 - 716 - 718 -  
750 - 757 - 768 - 769 - 810 - 816

### **Services destinés aux ménages**

1 - 228 - 249 - 289 - 295 - 491 - 497 - 503 - 536 - 583 - 724 - 760 -  
805 - 806 - 090

2 : 891 - 892 - 893 - 894 - 918

3 : 931 - 932 - 976 - 977 - 978 - 677

### **Tourisme-Hostellerie**

771 - 775 - 657

### **Reproduction sociale**

1 : 550 - 553 - 555 - 087

2 : 721 - 881 - 882 - 883 et 884 - 885 - 886 - 887 - 888 - 973 - 974 - 975

3 : 911 - 917

4 : 956 - 957 - 958 - 959 - 962

4' : 963 - 964 - 965 - 966 - 967

5 : 986 - 989

# Annexe II

112

## EXEMPLES DE CLASSIFICATION DES ACTIVITES ÉCONOMIQUES SELON LES CATÉGORIES RETENUES POUR L'EXPLOITATION DE L'ENQUETE <sup>(1)</sup>

		CRITÈRES DE CLASSIFICATION																	
332	Taille	<	10	N Ma. A. B. I.															
		>	10	Ma. Mo. B. I.															
333	Taille	<	6	N Ma. A. B. I.															
		>	6	N Ma. Mo. B. I.															
334	Taille	<	4	N Ma. A. B. I.															
		>	4	Ma. Mo. B. I.															
335	Taille	<	6	N Ma. A. B. I.															
		>	6																
			↓																
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 15%;"></td> <td style="text-align: center;"><u>cadres</u></td> <td colspan="3"></td> </tr> <tr> <td>Qualification</td> <td>personnel : total</td> <td>&lt;</td> <td>10 %</td> <td>NMa.A.B.I.</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>&gt;</td> <td>10 %</td> <td>Ma.Mo.B.I.</td> </tr> </table>						<u>cadres</u>				Qualification	personnel : total	<	10 %	NMa.A.B.I.			>	10 %	Ma.Mo.B.I.
	<u>cadres</u>																		
Qualification	personnel : total	<	10 %	NMa.A.B.I.															
		>	10 %	Ma.Mo.B.I.															
336	Taille	>	15	Ma. Mo. B. I.															
		<	15	N Ma. A. B. I.															
411	Taille	<	3	N Ma. Mo. B. I.															
		>	3	N Ma. Mo. B. I.															
412	Taille	<	4	N Ma. A. B. I.															
		>	4	N Ma. Mo. B. I.															
413	Taille	<	3	N Ma. A. B. I.															
		>	3	N Ma. Mo. B. I.															
550	Activité	=																	
(Auxiliaires de la presse agences de presse)		=		NMa.Mo.D.F. (1 900 emplois) 20 %															
(Messagerie de presse Entreprise de routage)		=		Ma.Mo.B.I. (6 500 emplois) 80 %															
+ S.N.E.P.																			
62	Taille	>	10	Ma. Mo. B. I.															
		<	10	N Ma. A. B. I.															
631	S.N.C.F.	~	10 %	N Ma. Mo. D. F.															
		~	90 %	N Ma. A. B. F.															
632	→	~	10 %	N Ma. Mo. D. F.															
		~	90 %	N Ma. A. B. F.															

(Qualification)

(Qualification)

633	Qualification	cadres	> 10 %	N Ma. Mo. B. I.
		salariés	< 10 %	N Ma. A. B. I.

635	R.A.T.P.		20 % →	N Ma. Mo. D. F.
			80 % →	N Ma. A. B. F.
641	Taille	—	≧ 4	N Ma. A. B. I.
		—	> 4	

(Qualification)

		cadres	> 10 %	N Ma. Mo. B. I.
		salariés	< 10 %	N Ma. A. B. I.

642	Taille		< 3	N Ma. A. D. F.
			< 3	N Ma. Mo. D. F.
643	Taille		< 2	NMa.A.D.F.
			< 2	N Ma. Mo. D. F.
644	Taille	—	< 5	N Ma. A. B. F.
		—	> 5	

	Qualification	cadres	< 15 %	N Ma. A. B. F.
		salariés	> 15 %	N Ma. Mo. D. F.

648	Qualification		> 20 % de cadre	M. Mo. D. F.
			< 20 % de cadre	M. Mo. B. I.
65	Taille	—	< 30	N Ma. A. B. F.
		—	≧ 30	

	% cadre		> 10 %	N Ma. Mo. D. F.
			< 10 %	NMa.A.B.F.

(ou tirage sur nomenclature à trois chiffres)

66	Taille		≧ 10	N Ma. A. B. I.
			< 10	Ma. Mo. D. F.
67	Taille		≧ 4	N Ma. Mo. B. I.
			< 4	N Ma. A. B. I.
691	Taille		≧ 3	N Ma. Mo. B. I.
			< 3	N Ma. A. B. I.
692	Taille		≧ 12	Ma. Mo. B. I.
			< 12	N Ma. A. B. I.
693	Taille		≧ 4	N Ma. Mo. B. I.
			< 4	N Ma. A. B. I.
694	Taille		≧ 6	N Ma. Mo. B. I.
			< 6	N Ma. A. B. I.
695	Taille		≧ 4	N Ma. Mo. B. I.
696	Taille		< 4	N Ma. A. B. I.
697	Taille		≧ 15	Ma. Mo. B. I.
698	Taille		< 15	N Ma. Mo. B. I.
699	Taille		≧ 15	N Ma. Mo. B. I.
			< 15	N Ma. Mo. B. I.

A	: Archaïque
B	: Banal
D	: Directionnel
F	: Fondamental
Ma	: Manœuvrable
N Ma	: Non Manœuvrable
Mo	: Moderne

# **LA FORMATION DES ACTIVITÉS TERTIAIRES**

**A C R E S**  
**Octobre 1973**



# Sommaire

	Pages
<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>119</b>
<b>I - Genèse et grandes étapes de la formation du tertiaire</b> .....	<b>123</b>
1 - Fonctions tertiaires primitives .....	123
2 - Croissance industrielle et mutations tertiaires .....	126
3 - Développement du tertiaire moderne .....	128
<b>II - Nécessités économiques et fonctions du tertiaire moderne</b> .....	<b>131</b>
1 - Bases théoriques et méthodologiques de l'analyse fonctionnelle .....	131
2 - Fonctions de production .....	133
3 - Fonctions de circulation .....	135
4 - Fonctions de reproduction .....	139
<b>III - Mécanismes actuels du développement tertiaire</b> .....	<b>141</b>
1 - Prolifération du tertiaire moderne .....	141
2 - Absorption définitive du tertiaire d'origine féodale .....	145
3 - Activités tertiaires et transferts économiques et sociaux ..	147
<b>INDICATIONS BIBLIOGRAPHIQUES</b> .....	<b>151</b>

# Introduction

L'analyse économique n'a pas vraiment tiré profit de la classification ternaire des activités. Qu'il désigne un secteur, à savoir un regroupement de catégories d'activités, ou une activité, c'est-à-dire un ensemble de fonctions exercées par des entreprises ou des fractions d'entreprises, le tertiaire s'est tout particulièrement révélé inadapté à une utilisation opérationnelle. La raison en a été bien souvent soulignée : activité ou secteur, le tertiaire n'est qu'un agrégat de fonctions hétéroclites. On a donc tenté d'établir, par des approches plus ou moins fines, des regroupements plus homogènes du point de vue de la place des activités dans l'économie : commerce, services, administrations publiques et privées, etc. A l'intérieur de ces catégories, on a parfois opéré une distinction entre une partie moderne et une partie archaïque : ainsi parle-t-on de commerce moderne et de commerce traditionnel. Cette distinction d'apparence simpliste a le mérite de décrire des réalités très différentes, dans la mesure où il est difficile de traiter de même manière grande surface et petit commerce de détail.

Ce qui n'apparaît souvent dans les typologies descriptives que comme un critère secondaire mérite cependant qu'on s'y attache davantage. Cette dénomination — archaïque, moderne — laisse entendre en effet que les activités tertiaires existant à un moment donné dans une société, la France d'aujourd'hui par exemple, ne sont pas historiquement homogènes, mais qu'elles peuvent être décomposées en strates et datées en fonction des périodes aux cours desquelles elles sont apparues. On peut alors supposer qu'une activité, apparue voilà deux cents ans et peu modifiée depuis lors, connaisse quelques difficultés. Les conditions générales d'équilibre social et celles du développement économique et technologique se sont certainement profondément transformées en deux siècles. Mais on s'aperçoit alors que deux activités qui portent le même nom peuvent n'avoir rien de commun. Elles doivent leur apparition et leur développement à des conditions et à des nécessités totalement différentes. De même certaines activités portant le même nom que des activités ayant existé il y a plus ou moins longtemps peuvent n'avoir avec ces dernières rien de commun qu'une apparence. Le financier moderne ne descend pas du banquier lombard ; on ne peut tenir pour facteur commun le fait qu'ils manient tous deux de l'argent, dans la mesure où l'argent a, dans les sociétés respectives où ils agissent, une signification et un rôle très différents. Mais peut-être y a-t-il encore des banquiers lombards parmi nous ?

Il existe, en effet, dans l'activité bancaire, par exemple, une telle multitude de fonctions et chez les banquiers tant d'attitudes différentes qu'on est en droit de penser que chaque période historique a laissé sur eux son empreinte, simple vestige ou édifice solide, composant un ensemble non seulement diversifié, mais surtout hétérogène. On ne peut donc vraiment comprendre la fonction de telle activité ou de tel groupe d'activités que si on restitue celles-ci dans le contexte historique de leur apparition. C'est, en outre, ainsi seulement que l'on peut aborder les problèmes que pose leur insertion dans la société actuelle, voire faire quelques hypothèses sur leur avenir plus ou moins proche.

Restituer les différentes activités tertiaires de la société française d'aujourd'hui dans le contexte des nécessités historiques auxquelles a répondu ou répond leur développement a d'autant plus d'importance que ces nécessités relèvent

de logiques économiques contradictoires. En effet, l'histoire des pays d'Europe occidentale au cours des cinq cent dernières années se caractérise par le passage d'une économie fondée sur l'agriculture et le commerce lointain à une économie reposant essentiellement sur l'industrie.

Le premier de ces systèmes est appelé féodal, pour marquer la nature des rapports sociaux dominants, ou tributaire, ce qui indique le mode de prélèvement du surplus global (tribut). Les sociétés tributaires les plus caractéristiques, l'Egypte et la Chine anciennes par exemple, sont presque exclusivement constituées de deux catégories sociales. Les agriculteurs produisent sur des terres dont ils ont l'usage des biens ayant deux destinations : une part assure le maintien de leur productivité, leur survie et la perpétuation de leur famille, l'autre, le surplus, est prélevée sous une forme ou une autre par la classe dirigeante. Ce prélèvement s'effectue en dehors du cycle de la production, en vertu de seuls droits invoqués par le féodal et reconnus par le paysan.

Le système économique qui lui a succédé est parfois qualifié de libéral, en référence aux conditions théoriques de l'échange, ou de capitaliste, pour insister sur le rôle important du capital tant dans son fonctionnement que dans sa croissance, la caractéristique fondamentale qui le distingue du système féodal antérieur réside dans le fait que l'attribution et la répartition du surplus ne s'opèrent pas en fonction de droits, imposés ou reconnus, mais en raison du rôle essentiel que joue le capital dans l'acte de production. Ainsi, grosso modo, on peut dire que le surplus est contrôlé par le détenteur des capitaux. Le surplus constitue donc la base du profit, qui incite le détenteur du capital initial à ne pas consommer ce qu'il en a tiré mais à le réinvestir, concourant à l'accroissement de la masse des capitaux, équipement ou monnaie, qui participent à la production.

Toutefois, l'histoire ne se réduit pas à la succession d'un système économique avec son équilibre social à un autre système économique avec son équilibre social. En réalité elle est une longue succession de rupture de ces équilibres, d'affrontements entre groupes sociaux aux intérêts divergents et un passage à la fois lent et heurté d'un système économique à un autre. Ce passage, souvent nommé transition, est assez méconnu. Nombreux sont les auteurs qui ne s'en préoccupent pas. Ils traitent soit de l'histoire économique pré-industrielle, soit de l'histoire économique industrielle. La transition se réduit alors à une date : 1789, 1800... Or, cette façon de découper l'histoire n'est pas sans danger car elle prédispose à expliquer les faits observés dans chacune des périodes par la logique économique, logique tributaire ou logique capitaliste, qui domine cette période. On en arrive à ignorer dans les sociétés pré-industrielles des phénomènes de nature réellement capitaliste (même si la forme est encore nettement pré-capitaliste) et surtout à négliger dans les sociétés industrielles les très nombreux phénomènes économiques sociaux qui sont de nature et parfois même de forme tributaire, par exemple la rente foncière.

L'analyse qui suit développe deux séries d'hypothèses relatives. l'une à la coexistence d'activités tertiaires obéissant à des logiques économiques profondément différentes, l'autre à la prolifération du tertiaire moderne comme résultat de la division technique et sociale du travail en système capitaliste.

La France a connu plusieurs systèmes économiques qui ne se sont pas succédés par simple juxtaposition, mais se sont superposés durant une longue période, le nouveau système prenant progressivement le pas sur l'ancien. Ainsi, durant tout l'essor du capitalisme, ont persisté des groupes sociaux et des relations économiques qui trouvent leur origine dans le système tributaire. Ils sont peu à peu, soit éliminés et remplacés par des groupes et des relations typiquement capitalistes, soit imprégnés de la logique du capitalisme et lentement absorbés par lui. A l'heure actuelle, d'autres transformations se produisent. Elles répondent à un objectif différent, la mise en place d'une économie où les moyens de production et donc les centres de décision sont de plus en plus concentrés. Le tertiaire de la France d'aujourd'hui est donc une juxtaposition d'activités d'origine et de fonction très différentes.

On s'attachera plus particulièrement au développement du tertiaire moderne. On l'expliquera par le fait que la logique capitaliste conduit d'une part à une accélération de la division technique du travail et, d'autre part, à une systématisation de la division sociale. C'est ce double mécanisme qui conduit, dans le processus de production, d'abord à séparer la décision de l'exécution, puis à distinguer les différents aspects et étapes de la décision, donnant ainsi naissance à un tertiaire de plus en plus diversifié. La même diversification se produit également dans les autres domaines de l'activité économique et sociale, circulation des capitaux, reproduction individuelle et sociale, qui sont déjà naturellement considérés comme tertiaires.

Mais, qu'il s'agisse de la substitution progressive d'un mode de production par un autre ou du renforcement du capitalisme par division du travail et concentration des appareils de décision, la méthode d'analyse reste la même. Elle consiste à dépasser la simple description, même celle très fine que peut donner l'observation statistique ou la mise en modèle, pour faire apparaître les nécessités profondes auxquelles répondent ces transformations et particulièrement l'apparition et la croissance d'activités tertiaires. Cela ne peut être fait qu'en déterminant avec précision quelle fonction remplit chaque activité dans le fonctionnement et le développement du système économique.

# I - Genèse et grandes étapes de la formation du tertiaire

L'analyse historique présentée sommairement ici ne constitue pas un simple rappel des principaux moments de l'histoire de la société française. Elle cherche surtout à faire apparaître les principaux aspects des deux systèmes économiques, tributaire et capitaliste, qui se sont succédés et à montrer comment se sont, durant une longue période de transition, manifestés la superposition des deux systèmes, la persistance des caractéristiques du premier dans le second, l'antagonisme des deux classes dirigeantes et la progressive élimination des groupes sociaux et des relations économiques du système tributaire, par la base sociale et la logique économique du capitalisme.

Cette analyse se révèle indispensable dans la mesure, d'une part où nombre de mécanismes se sont mis en place au cours de l'histoire pour répondre aux besoins de la croissance économique et de la cohésion sociale, d'autre part, et surtout, où il subsiste dans des sociétés aussi avancées que la société française de 1973 des phénomènes d'apparence anachronique et qui résultent d'antagonismes non réglés entre le mode de production tributaire et le mode de production capitaliste.

Ainsi en est-il du tertiaire dont la signification sociale et la fonction économique ne peuvent pas être vraiment compris si l'on place sur le même plan les activités qui le composent et si on les réfère à une seule et unique logique. Le rôle économique et social des différentes activités tertiaires s'explique, par contre, parfaitement après avoir fait une étude historique de leur formation, des nécessités auxquelles répondaient leur apparition et des raisons pour lesquelles elles ont subsisté ou se sont développées.

## 1 - FONCTIONS TERTIAIRES PRIMITIVES

### a) La classe dirigeante

Dans la société tributaire, ainsi qu'on l'a vu, le surplus global est prélevé par la classe dirigeante en vertu de droits reconnus de tous. Cette reconnaissance ne va d'ailleurs pas toujours de soi et les féodaux ont souvent besoin d'arguments militaires ou religieux pour l'imposer. La classe dirigeante apparaît composite, mais dotée d'une profonde cohésion. Elle assure elle-même les trois fonctions de l'Etat féodal, la perception du tribut, le maintien de l'ordre

social, la justification et l'action idéologique, qui sont non seulement parfaitement complémentaires, mais nécessaires au fonctionnement de tout système dans lequel des fonctions sociales différentes sont assignées à des classes différentes. Le système féodal européen est un cas particulier et évolué dans les sociétés pré-industrielles : le prélèvement du surplus s'y opère au nom d'un droit, inaliénable, celui de propriété, exclusivement détenu par les féodaux, seuls maîtres du sol. Ce sont, au demeurant, les féodaux eux-mêmes qui font le droit et rendent la justice. L'utilisation du surplus induit la naissance de nombreuses activités dont la fonction originelle est la satisfaction de besoins de luxe des féodaux : activités artistiques et artisanales, commerce intérieur et lointain.

On voit, ainsi, que le système économique pré-industriel, tout primitif qu'il puisse apparaître, génère une première division du travail. Celle-ci se produit pour l'essentiel hors du cycle principal de production, qui est un cycle agricole. Les possibilités de développement d'un artisanat autonome, répondant aux besoins de l'agriculture, sont en effet très minces dans la mesure où la totalité du surplus est prélevée. Les nouvelles activités répondent donc aux nécessités d'exercice du pouvoir et aux besoins de consommation de la classe seigneuriale. Elles sont en définitive parties constituantes de l'Etat féodal ou très intégrées à lui.

Nous allons examiner brièvement les différentes activités non manuelles — tertiaires — qui se forment dans le système économique pré-industriel, en cherchant moins à en établir l'articulation qu'à en décrire la fonction et l'évolution. Au cœur même du système se trouve ce que nous appellerions aujourd'hui la justice et le prélèvement de l'impôt, qui sont les deux attributs du pouvoir féodal. A l'origine, ils sont l'exclusivité des seigneurs eux-mêmes, ou placés sous leur autorité directe. Au cours de la lutte entre féodalités locales qui aboutit à la formation du royaume féodal de France, ces deux fonctions furent progressivement enlevées à leurs détenteurs locaux et concentrées entre les mains du roi et de son gouvernement. Ceux-ci dans l'impossibilité où ils étaient de rendre la justice et de prélever des impôts dans toutes les provinces du royaume, concédèrent ces deux activités. Ainsi se développèrent les charges publiques.

Bien qu'étroitement liée au pouvoir féodal, local ou centralisé, l'Eglise jouit d'une certaine autonomie, obtenant en quelque sorte une délégation de fonction dans les domaines de la santé et de la culture. En ces deux domaines, la recherche et la pratique étaient prises en charge par le clergé séculier ou par des institutions régulières plus ou moins spécialisées, qui pour subvenir aux nécessités de leurs fonctions avaient le droit de prélever, sous forme d'impôts divers, une partie du surplus. Certaines de ces activités furent très lentement ouvertes aux laïcs : placés d'abord sous le contrôle de l'Eglise (1), puis s'en détachant progressivement, apparurent ainsi les médecins et apothicaires, ainsi que les chercheurs, écrivains et précepteurs. Le développement de ces professions n'est pas sans rapport avec la formation d'une classe rapidement croissante de marchands qui manifeste son indépendance à l'égard de l'aristocratie féodale et de son mode de vie.

## **b) Les premiers marchands**

Né des besoins des destinataires du surplus et de ceux qui établissent leur pouvoir, c'est-à-dire de la classe dirigeante féodale, le marchand est, par nature, en conflit économique avec eux : il vit sur le même surplus. Il tente

---

(1) Faut-il rappeler que la médecine populaire, et donc non officielle parce qu'échappant au contrôle de l'Eglise, fut violemment combattue et ses praticiens brûlés comme sorciers ?

également, lorsque le paysan réussit à en conserver une fraction, de développer le marché dans sa direction. Il parvient peu à peu à acquérir une certaine autonomie économique. Celle-ci s'accroîtra notablement s'il réunit des capitaux suffisants pour armer un bateau, voire une flotte et s'adonner au commerce lointain. Il peut vendre à sa riche clientèle pour objets de luxe des produits courants dans leur pays d'origine. Il a ainsi la possibilité de réaliser d'importants profits, qui renforcent sa position face au pouvoir féodal.

Le marchand a alors la certitude de sa puissance. Il prend conscience que sa logique est en opposition avec la logique féodale, celle du tribut, car il ne prélève pas de surplus en vertu de ses droits. S'il en bénéficie par le profit qu'il tire des transactions commerciales, il ne dépense pas ce qu'il gagne ainsi, mais il constitue un capital qu'il engage dans des opérations de commerce lointain, ou même de production. Il pourra, dès lors, passer avec des artisans de véritables accords de travail à façon, leur fournissant la matière première et commercialisant leurs produits : il devient ainsi fabricant. Il va transformer la banque et créer l'assurance pour en faire des auxiliaires de son activité. Que ne ferait-il pas s'il pouvait disposer du pouvoir ? Il abolirait toutes les entraves administratives et fiscales à la circulation des marchandises, il construirait des routes et des ports, il activerait l'agriculture et particulièrement la production de ces matières premières si précieuses pour lui que sont le lin, la laine, le cuir, etc.

### **c) Les antagonismes entre classe dirigeante et marchands**

Le conflit avec le pouvoir féodal est devenu inévitable. Il durera longtemps et prendra des formes différentes. La plus aiguë sera religieuse. L'Eglise catholique constituant, nous l'avons vu, l'un des piliers de l'ordre féodal, la bourgeoisie marchande épouse très rapidement la Réforme, d'autant plus qu'elle reconnaît le libre arbitre et déhiérarchise les rapports sociaux. Tandis que la Réforme l'emporte en Angleterre et permet à la bourgeoisie marchande de prendre une place prépondérante comme base sociale du pouvoir politique, elle est vaincue en France. Le pouvoir féodal en sort renforcé, centralisé. La bourgeoisie n'a d'autre alternative que de s'exiler ou de s'intégrer.

Elle va donc par la suite peu ou prou se conformer aux normes d'une société essentiellement féodale. Son activité sera régie par des privilèges, des concessions et des droits. Elle postulera aux charges publiques. Elle ira jusqu'à rechercher la propriété foncière et même, stade suprême de l'intégration, l'noblesse. Tel est du moins la tendance d'une fraction de la bourgeoisie, celle qui avait mené le combat contre la société aristocratique. Elle est évidemment loin de regrouper l'ensemble des marchands. Les autres, les plus nombreux, vont tenter de se rapprocher du pouvoir en choisissant une activité issue des anciennes prérogatives de la classe féodale. Ils vont ainsi peupler les services des impôts et des domaines, mais aussi la médecine, la littérature, les sciences, l'enseignement. Une couche importante de petits marchands subsistera, boutiquiers, colporteurs, camelots, rouliers, etc.

1789 sera un nouvel assaut de cette bourgeoisie composite contre le système féodal. L'alliance avec la paysannerie lui permettra de l'emporter. Cette victoire ne consacrera cependant pas la disparition de toutes les manifestations et de tous les mécanismes du système féodal. En effet, la bourgeoisie au pouvoir est traversée de courants contradictoires. Certains souhaitent une réelle libéralisation politique mais reproduit sur le plan économique les modèles antérieurs : primat du droit sur l'initiative, intervention de l'Etat centralisateur, exaltation de la propriété. D'autres prônent une très grande liberté économique mais s'accommoderaient bien d'un Etat politiquement fort et économiquement non interventionniste. Cette division ne coïncide pas avec les niveaux de richesse de la bourgeoisie et elle se complique de divergences plus proprement politiques et idéologiques. On sait toutefois que les premiers, représentés un instant par les Jacobins, l'ont emporté et que leur œuvre a été renforcée et fixée par le premier Empire.

## **2 - CROISSANCE INDUSTRIELLE ET MUTATIONS TERTIAIRES**

Au cours du XIX<sup>e</sup> siècle, aucune modification visible importante n'apparaît dans les institutions féodales, qui s'imprègnent progressivement de la logique nouvelle. Simultanément, toutefois, de nouvelles fonctions, directement issues d'elle, apparaissent qui peuvent entrer en concurrence avec les précédentes. Cette concurrence n'est d'ailleurs que le reflet du conflit plus général qui se développe entre un système tributaire encore solide et un système capitaliste de plus en plus agressif. Des arbitrages et des conciliations doivent être faits. L'Etat s'en voit le plus souvent chargé.

### **a) Conversion du tertiaire primitif**

Les fonctions de l'Etat féodal sont alors intégralement reprises par le nouvel Etat. Mais celui-ci est unifié et la prise en charge est directe. Ainsi apparaissent les administrations. Elles assurent non seulement la justice, le prélèvement de l'impôt, l'ordre intérieur et la défense des frontières, mais encore la réalisation des grands travaux, une forte part de l'éducation et de la protection sanitaire, etc. Les emplois y sont occupés par cette large fraction de la petite et moyenne bourgeoisie, si longtemps privée du pouvoir et qui voit là, enfin, le moyen de l'exercer. Les postes les plus élevés reviennent cependant pour la plupart aux représentants de la haute bourgeoisie et, après la restauration monarchique, de l'aristocratie (1). Aucun des régimes politiques successifs ne tenta vraiment une remise en cause de cet agglomérat d'activités ainsi étatisées. Les véritables capitalistes, ceux qui engagent leurs capitaux dans des opérations de production dont ils espèrent tirer profit, estiment certes que tout cela est lourd, coûteux, qu'une partie pourrait en être privatisée (l'exemple anglais, puis surtout l'exemple américain les renforceront dans leur position), mais ils n'ont jamais détenu seuls le pouvoir. Aussi, lorsqu'une alliance entre diverses fractions de la bourgeoisie et de l'aristocratie l'emporte, on cherche surtout à se concilier le corps administratif et à y accroître son influence en y faisant entrer des fidèles. Loin de les remettre en cause, chaque crise politique renforce, multiplie, grossit les institutions de l'Etat, accroît et diversifie leur rôle.

Pendant ce temps, les petits commerces et services s'étendent, favorisés par l'urbanisation et son corollaire, la disparition progressive de l'auto-subsistance. Les besoins de cette nouvelle catégorie que sont les fonctionnaires, ceux des artisans et de la nouvelle bourgeoisie industrielle (que nous analyserons plus loin) contribuent également au développement des professions libérales dont on a noté l'apparition, alors que le système féodal était encore dominant. Avocats, auxiliaires de la justice, notaires — survivance des charges publiques —, médecins et autres professionnels de la santé, journalistes et hommes de lettre prendront une place croissante dans la vie politique et joueront même un rôle public capital sous la Troisième République.

### **b) Apparition du tertiaire moderne**

Le phénomène le plus caractéristique des deux premiers tiers du XIX<sup>e</sup> siècle sont sans doute le développement de l'industrie et, avec lui, du tertiaire moderne. C'est de la bourgeoisie marchande (exceptionnellement de la bourgeoisie foncière ou de l'artisanat) qu'est issu le groupe social qui va jouer un rôle moteur dans la naissance et l'extension de l'industrie et plus générale-

---

(1) Cette dernière s'est pendant très longtemps fait un véritable fief de certaines fonctions, telles que la diplomatie.



ment du système capitaliste. A cet égard, on ne manquera pas de souligner l'influence qu'a pu avoir, jusque chez les plus entreprenants des bourgeois français, la survivance d'un système économique féodal avec ses règles, ses lois et ses classes sociales. A tout moment, le détenteur de capitaux va hésiter entre l'investissement industriel et le placement générateur de rente (foncière, immobilière ou mobilière). C'est ainsi que la banque ne sort pratiquement jamais de la gestion de dépôts, de l'escompte d'effets de commerce et de la collecte de fonds pour des emprunts d'Etat ou garantis par lui. Même la haute banque préfère financer avec les garanties de l'Etat, les chemins de fer français ou turcs et des travaux de rénovation urbaine plutôt que se lancer vraiment dans l'aventure industrielle. L'importance des profits industriels est cependant suffisante pour permettre l'auto-investissement et finalement un développement quantitatif et technologique spectaculaire. Les entreprises françaises, ignorées par la banque et boudées par les grandes fortunes, n'atteindront pas pourtant la dimension de leurs homologues anglaises, allemandes et surtout américaines.

Cette période faste de l'industrie voit naître de nombreuses activités tout à fait nouvelles, répondant à ses besoins spécifiques. Elles apparaissent tantôt au sein des entreprises industrielles elles-mêmes, tantôt à l'extérieur. Elles ont toujours avec elle des liens très étroits. Ce sont des activités financières ou parafinancières, qui se substituent à la banque déficiente dans la circulation des capitaux utilisés ou produits par l'industrie. Ce sont aussi, bien sûr, des activités commerciales, qui n'ont plus rien de commun avec celles des anciens marchands. Il s'agit maintenant d'acheter et d'acheminer au meilleur prix des matières premières produites dans le monde entier, de distribuer et de vendre les fabrications de l'entreprise, de trouver et d'étendre la clientèle en persuadant un nombre toujours croissant de personnes que le produit offert est le meilleur. Alors si besoin est, on stocke, on vend à bas prix ici et plus cher ailleurs : c'est la belle époque de la concurrence. On doit produire bon marché sans pour autant entamer la marge de profit. Il est donc nécessaire d'organiser le travail, de diviser rationnellement les tâches, de trouver de nouvelles machines pour produire plus sans trop accroître la main-d'œuvre, de recruter de la main-d'œuvre, de la surveiller, de l'encadrer et de la maintenir sans cesse sous pression, tout en réprimant toute tentative de révolte et même toute velléité de revendication. L'ensemble de ces fonctions qui sont à l'origine du tertiaire industriel moderne est à cette époque assuré par un personnel peu nombreux, souvent sans qualification précise dont la particularité est d'appartenir à la même sphère sociale que le chef d'entreprise sinon à la même famille. Les techniques employées deviennent parfois complexes et l'expansion est si rapide que la formation ne peut être assurée sur le tas. L'entreprise crée alors, seule ou avec d'autres, des institutions de formation professionnelle et même de formation générale. La main-d'œuvre disponible est suffisamment abondante, par contre, pour qu'il ne soit réellement pas nécessaire de se préoccuper de la sécurité, ni de la santé des ouvriers.

### **c) Nouvelles fonctions de l'Etat**

C'est naturellement l'Etat qui progressivement prendra en main les activités sanitaires et plus généralement tout ce qui concerne le maintien et la « reproduction » de la force de travail nécessaire à l'industrie. Il assurera une assistance minimum aux sans-travail, ruraux fuyant la famine ou sans terre, chômeurs, malades, accidentés, licenciés, souvent à la frange de la pègre, qui constituent le sous-prolétariat caractéristique des grandes agglomérations industrielles et qui forment une masse de main-d'œuvre toujours disponible. Mais il faudra aussi donner à un nombre croissant de travailleurs d'une activité industrielle qui devient complexe, une formation de base. Il faut que le Limousin ou le Provençal qui vont travailler à Paris connaissent suffisamment de français pour recevoir des ordres ou lire des instructions ; l'entreprise commence à développer de petits services administratifs, il lui faut donc pourvoir des postes de commis et d'employés divers. Ces deux secteurs, éducation et santé, fortement développés pour suivre les besoins du développement industriel, vont prendre une importance croissante et peser très lourdement dans l'ensemble des administrations publiques.

### **3 - DEVELOPPEMENT DU TERTIAIRE MODERNE**

Dans la dernière partie du XIX<sup>e</sup> siècle, le capitalisme industriel est suffisamment puissant pour exercer un pouvoir hégémonique. Il se sent alors capable de se débarrasser des vestiges importants du système féodal. Il s'attaque à la bourgeoisie foncière et rentière, celle des propriétaires, des détenteurs de droits et privilèges, des professions organisées en corps ou en ordre. Il réduit la petite paysannerie parcellaire (fruit du mariage entre la tenure féodale et la propriété) pour abaisser le coût de l'alimentation de sa main-d'œuvre et dégager une main-d'œuvre nécessaire à son expansion. Pourtant, la nouvelle logique économique se heurte à la réalité sociale. Les travailleurs sont plus nombreux, plus organisés, conscients de leur force. Ils le montrent en maintes occasions. La Commune a fait trembler au point que la pression continue au-delà de sa défaite.

L'heure est donc au resserrement des rangs et au rapprochement avec la paysannerie. De cette alliance, naîtra la Troisième République, dernier compromis entre un système féodal qui vit ses derniers moments et un système capitaliste qui espère bien ne pas rater sa prochaine estocade.

#### **a) Intégration définitive des anciennes fonctions tertiaires**

En fait, la bataille est déjà pratiquement gagnée car la domination économique du capitalisme industriel et financier est telle que ses mécanismes s'imposent à toutes les activités — même les plus traditionnelles — et peu à peu les imprègnent.

Le propriétaire foncier ne perçoit plus sa rente en nature depuis bien longtemps. Lorsqu'elle est jugée insuffisamment élevée, il évalue combien lui rapporteraient des titres sur l'Etat, voire des actions s'il est plus aventureux, achetés avec le produit de la vente de ses terres. Et parfois, il les vend. En fait, son placement préféré sera alors l'immobilier qui lui apporte la même sécurité de revenus que la rente, mais à un niveau plus élevé. Il participe ainsi d'une certaine manière à l'industrie du bâtiment, qui connaît une grande extension. Il devient gérant d'immeubles. Peut-être demain sera-t-il promoteur immobilier ?

On observe des phénomènes très analogues dans de nombreuses autres fractions de la bourgeoisie d'origine féodale et dans des activités provenant du système féodal. La médecine aussi bien que la recherche scientifique cessent d'être des occupations d'oisifs fortunés, pour donner naissance à des professions dans lesquelles la proportion de salariés tend à croître. Au sein même de l'administration, il n'est plus nécessaire d'avoir une fortune personnelle pour entrer dans la magistrature ou la diplomatie. Une partie du commerce de détail lui-même se transforme avec l'apparition des grands magasins et des commerces à succursales multiples. Il n'est pas jusqu'aux vénérables banques de dépôt qui entrouvrent leurs portes aux industriels pour examiner leurs problèmes de trésorerie et même d'investissement. Bref, des mutations, parfois profondes, s'opèrent derrière des façades inchangées.

#### **b) Essor des nouvelles fonctions**

Au lendemain de la première guerre mondiale une conjoncture presque euphorique déclenche une accélération du processus de transformation. La structure industrielle se renforce. La taille des entreprises croît. La concurrence internationale est vive. Il faut encore rationaliser, moderniser, conquérir. L'action publicitaire et le démarchage commercial se font plus actifs, la conception et la mise

au point de nouveaux produits sont de plus en plus nécessaires. Une nouvelle activité apparaît et se développe, l'organisation du travail, d'abord des tâches proprement industrielles, puis, leur importance s'accroissant, des tâches administratives. Certaines fonctions, propres à l'entreprise, se détachent d'elles, prennent un essor autonome : ainsi l'ingénierie, les études, tandis que l'entreprise recourt aux services de plus en plus fréquents de conseillers et d'experts dans les domaines fiscaux et juridiques, financiers et même sociaux. Des liaisons s'établissent entre d'anciennes professions et l'industrie : les étudiants en droit par exemple sont de plus en plus nombreux à trouver un emploi dans des entreprises industrielles ou commerciales. Les activités de la distribution des produits industriels connaissent une très grande diversification : commissionnaires, mandataires, transitaires, représentants, grossistes, importateurs, exportateurs, etc.

Mais c'est après la deuxième guerre mondiale que peut s'instaurer une société véritablement régie par les règles du développement capitaliste. L'aide américaine et l'immensité des tâches de reconstruction favorisent la constitution d'unités économiques de très grande taille. Le processus de concentration avait été jusqu'alors ralenti. La survivance de mécanismes économiques et de groupes sociaux post-féodaux s'était en effet traduite notamment par une insuffisance de main-d'œuvre, l'agriculture en retenant trop, par la rareté du capital, une grande partie étant détournée vers les placements fonciers et immobiliers, et enfin par un protectionnisme économique, indispensable à la survie d'une industrie anémiée et assoupie. En quelques années, de grands groupes industrialo-financiers se forment, s'étendent, se diversifient, sortent du cadre national pour affronter sur des marchés non protégés les firmes multinationales. Progressivement, d'ailleurs, les frontières s'ouvrent, la concurrence se fait vive. Etouffées par elle ou inadaptées à la dimension nouvelle des marchés, de nombreuses entreprises petites et moyennes tombent dans la dépendance des grands groupes. Il suffit de quelques décades à l'économie française pour accomplir sa révolution et se doter de structures de production et d'échange qui lui permettent de tenir son rang dans la compétition internationale.

# II - Nécessités économiques et fonctions du tertiaire moderne

L'explosion du tertiaire moderne doit normalement se justifier par les nécessités de l'évolution des économies capitalistes et par les réponses qu'il peut leur apporter. Une analyse fine des différentes fonctions de ce tertiaire permet d'étayer cette proposition et de la faire sortir du domaine de la simple hypothèse.

## 1 - BASES THEORIQUES ET METHODOLOGIQUES DE L'ANALYSE FONCTIONNELLE

Avant même qu'aient été éliminés les vestiges, parfois importants, du système économique féodal, de nouvelles tensions se manifestent dans l'évolution même du capitalisme. En effet, alors que la recherche du profit a secrété la libre concurrence, l'accumulation du capital a permis la concentration économique. Celle-ci grignote peu à peu la libre concurrence, lui abandonnant les activités les moins rentables ou celles dont les marchés sont trop étroits. Cette nouvelle situation modifie sensiblement la règle du jeu économique, la stratégie des entreprises et les moyens qu'elles doivent mettre en œuvre, parmi lesquels le tertiaire est appelé à jouer un rôle de premier plan.

Ce développement de la production capitaliste secrète ses propres limites. L'accumulation du capital devient suraccumulation s'il ne trouve pas d'affectation profitable et l'extension des marchés, si elle n'est pas assez rapide, ne parvient pas à empêcher leur saturation. La concurrence est alors extrêmement âpre et si les protagonistes sont de puissance comparable, elle ne procure d'avantages durables à aucun d'entre eux. A l'inverse, l'énergie consacrée aux affrontements constitue une dépense sans contrepartie et contribue à diminuer les profits.

Le problème principal du développement capitaliste devient alors la recherche d'affectations nouvelles pour les capitaux sans cesse rendus disponibles par la logique du système. Cet objectif entre en contradiction avec les nécessités de la perpétuation du système : conflits dans l'entreprise entre détenteurs et utilisateurs des capitaux, c'est-à-dire entre ceux qui produisent et ceux qui maîtrisent le surplus ; conflits plus généraux au niveau de la société se polarisant en antagonismes de classe. Information, action culturelle et sociale tendent alors à réduire ces antagonismes.

Que ce soit positivement, en concourant à son développement, ou négativement, en tentant de reculer ses limites et de dénouer ses contradictions, le tertiaire joue un rôle primordial dans le système capitaliste. Sa croissance et sa diversification, dès lors, ne sauraient nous surprendre.

Mais le tertiaire se cache derrière des formes et des dénominations trompeuses, qui se fondent sur la nature juridique et sur la production apparente. On distingue par exemple couramment les services publics et les services privés ; ainsi, l'activité médicale peut être exercée aussi bien dans des institutions hospitalières que dans des cabinets ou cliniques particulières, sans que l'on puisse évidemment attribuer à ces deux expressions d'une même activité un rôle fondamentalement différent dans la société. Une séparation analogue est souvent opérée entre les activités tertiaires intégrées à une entreprise industrielle et celles qui sont exercées à l'extérieur ; or, il est clair que l'organisation du travail ou le conseil financier poursuivent les mêmes objectifs, qu'ils soient le fait d'entreprises autonomes intervenant à la demande ou de services constitués au sein même de l'entreprise où ils agissent.

Plus difficiles encore à déceler les agrégations abusives d'activité en réalité distinctes, consacrées par l'usage et la forme. La publicité assure à la fois l'information sur les produits et l'orientation des besoins. La formation dans l'entreprise peut avoir un effet sur la productivité immédiate, sur la création de produits ou méthodes nouvelles, sur l'affectation des investissements ou sur la régulation sociale. Il est alors tout à fait insuffisant de considérer, en elle-même, l'activité de formation. Il en est de même de presque toutes les activités tertiaires qui agissent, ainsi qu'on le verra, dans les domaines très différenciés de la production, de la valorisation des capitaux et de la reproduction sociale.

Nous serons donc amenés à négliger les distinctions juridiques ou sectorielles. Nous chercherons à mettre à jour les fonctions réelles, souvent multiples, que remplissent les activités telles qu'elles apparaissent formellement. Une première typologie peut être déduite des analyses présentées jusqu'ici. Elle reste certainement très incomplète car l'information est fragmentaire et l'outil statistique très inadapté. On a distingué trois grandes catégories de fonction :

- les fonctions de production ;
- les fonctions de circulation ;
- les fonctions de reproduction.

Les fonctions de production prolongent l'élaboration concrète des produits. Elles sont assurées par des activités tertiaires dont certaines sont très proches d'activités secondaires. La division du travail au sein des activités tertiaires a en effet entraîné l'apparition d'activités spécialisées qui appartiennent en fait à la production, mais qui étaient combinées autrefois à d'autres activités. Finalement la prise en charge de ces fonctions par des activités tertiaires résulte souvent d'un choix arbitraire, par exemple, parce qu'elles font appel à des travaux non manuels ou qu'elles se situent en marge d'un processus concret de fabrication.

Les fonctions de circulation portent sur des transferts qui se réalisent à l'extérieur de l'acte de production. Elles assurent la circulation des capitaux, c'est-à-dire, toutes les opérations agissant sur leur mobilité et leur rotation. Ces capitaux peuvent prendre la forme de marchandises non vendues, d'équipements ou de liquidités. La mobilité vise à l'affectation optimale des capitaux réalisables ou disponibles et la rotation permet la perpétuation du cycle de la production. Les capitaux investis initialement doivent se retrouver augmentés des profits, lorsqu'après la vente le capitaliste s'est séparé de son produit. L'accélération de la rotation permet une utilisation plus intensive du capital.

Les fonctions de reproduction prennent en charge la reproduction individuelle des travailleurs, tant sur le plan physique que du savoir-faire, et la reproduction de l'organisation socio-économique. La première de ces fonctions est l'objet des

activités généralement classées sous la rubrique des services aux particuliers et constitue également avec la seconde un domaine important des activités de l'Etat

Ces fonctions ne correspondent pas à des entreprises ou fractions d'entreprise. Ces dernières remplissent en effet très souvent simultanément plusieurs fonctions. Ainsi, les entreprises ou départements de transports, entreposage, commerces et publicités interviennent-ils dans le domaine de la production lorsqu'ils permettent de rendre disponibles des biens et services au consommateur, en les portant sur les lieux de consommation, en les présentant au moment où la nécessité s'en fait sentir et en faisant connaître leur disponibilité. Ils contribuent à la circulation quand ils permettent d'accroître la valeur marchande des biens ou services sans rien changer à la nature de leur utilisation (transports ou entreposages de spéculation), ou quand ils ne visent qu'à modifier la répartition d'un marché, globalement inchangé, entre plusieurs entreprises (commerce ou publicité de concurrence).

De la même manière, il est fréquemment difficile de distinguer, dans le secteur privé notamment, des départements ou entreprises assurant de manière spécifique les fonctions de reproduction. L'enseignement, par exemple, est à la fois utile à l'accroissement direct de la production et à la reproduction individuelle en donnant aux individus une meilleure aptitude à la détente et aux loisirs.

## **2 - FONCTIONS DE PRODUCTION**

La complexité croissante du travail sur le plan technique, nécessaire à l'élaboration des produits (biens et services) disponibles à la consommation, entraîne une spécialisation des tâches. Au sein du processus de production se développent des emplois tertiaires, qu'ils prennent en charge directement une partie de la production, ou qu'ils coordonnent l'ensemble des opérations parcellisées. Les premiers se situent principalement à l'entrée et à la sortie de la fabrication et les seconds traversent l'ensemble du processus.

Pour être plus explicite, il est nécessaire de distinguer les fonctions suivantes :

- les fonctions qui assurent le déplacement physique des approvisionnements, des produits et des travailleurs, en amont et en aval du processus de fabrication (transport, manutention, entreposage) ;
- les fonctions qui assurent la préservation de l'appareil de production et des produits (gardiennage, stockage) ;
- les fonctions qui coordonnent les opérations parcellisées (gestion de la production et du personnel, ordonnancement) ;
- les fonctions qui permettent la distribution des produits (commerce, publicité) ;
- les fonctions qui améliorent l'efficacité de l'homme au travail (organisation du travail, formation...) et des techniques de fabrication (recherche, développement, ingénierie...).

### **a) Le déplacement physique**

Les fonctions de déplacement physique sont assurées par les activités de transport au sein d'entreprises le plus souvent autonomes. Elles existaient déjà dans les sociétés féodales, mais elles ont pris une extension considérable parallèle au développement spatial des marchés.

La réduction du coût de ces fonctions suppose une hausse de productivité dans la fabrication des matériels utilisés, une meilleure organisation dans leur mise en œuvre et une augmentation de l'efficacité du service se traduisant principalement en terme de rapidité et de sécurité. Le premier facteur se justifie par le

choix des moyens et des techniques de transport. Le deuxième facteur joue sur la structuration du secteur (concentration et diversification vers des activités de groupage). Le troisième facteur provoque, au-delà du domaine technique, l'individualisation de nouvelles fonctions : manutention aux ruptures de charge lors des petits déplacements, qui reste intégrée à l'entreprise, entreposage en vue de l'organisation des flux physiques et même logistique pour coordonner les opérations de transport, de manutention et d'entreposage.

## **b) La préservation de l'appareil de production et des produits**

Les fonctions qui assurent la préservation de l'appareil de production et des produits comprennent le gardiennage, le stockage de biens périssables et l'entretien.

Le gardiennage prend en charge la surveillance des équipements, notamment pendant les périodes de non-travail ou dans les liaisons entre les unités de production. Le stockage de biens périssables porte sur le traitement nécessaire à la conservation de certains biens.

L'entretien, enfin, assure la conservation de l'appareil productif. Il prolonge directement la production des équipements dont la fragilité croissante est consécutive à la complexité technique de plus en plus grande. En marge de cette fonction, on constate le développement d'entreprises autonomes de nettoyage de locaux, qui travaillent en sous-traitance.

## **c) La distribution des produits**

Les fonctions qui permettent la distribution se chargent de répartir la production entre les consommateurs. Le commerce remplit ces fonctions dans la mesure où il permet le stockage, la ventilation et la présentation des produits. De plus, il informe le consommateur sur les produits existants. Cette dernière fonction est également assurée par les services de publicité.

## **d) La coordination**

Les fonctions de coordination se chargent d'intégrer le travail collectif. Elles résultent de la parcellisation des tâches et se développent d'autant plus que cette parcellisation est avancée. La logistique citée précédemment résulte précisément d'un morcellement des fonctions de déplacement physique. Au niveau du processus de fabrication, ces fonctions se retrouvent dans la gestion concrète de la production, la comptabilité physique, la gestion du personnel, l'ordonnancement qui régularise la charge de travail et évite les goulots d'étranglement. A un niveau plus global, elles apparaissent également dans les services d'études économiques qui traitent par exemple des relations physiques intersectorielles et coordonnent de ce fait la division du travail entre les entreprises. Embryonnaires aux débuts du capitalisme puisqu'elles étaient assumées presque exclusivement par l'entrepreneur, elles se sont largement développées par la suite. Elles se retrouvent actuellement au sein de services autonomes intégrés dans l'entreprise et se prêtent facilement à un traitement informatique.

### **e) L'amélioration de l'efficacité de l'homme au travail**

Les fonctions d'amélioration des conditions de production se situent à l'extérieur du processus de production. Elles sont chargées d'en accroître l'efficacité. L'amélioration peut porter sur deux points : la productivité de l'homme au travail et le rendement des techniques de fabrication. Bien que la différence entre ces deux facteurs ne soit pas toujours évidente (un nouveau procédé de fabrication supposant une nouvelle organisation du travail), il est possible d'en énumérer les caractéristiques essentielles.

Les principes de l'organisation du travail sont issus des travaux de Taylor. Fondé sur une analyse des temps et des mouvements de l'acte de production, elle vise à en réduire rationnellement la durée pour une technologie donnée, en supprimant les opérations inutiles. Ce fut l'objet principal des entreprises d'organisation de l'avant-guerre. Mais l'organisation du travail constitue actuellement un service secondaire dans ce type d'entreprise, car elle s'est généralement intégrée dans l'entreprise industrielle au sein d'un département « service et méthode ». La formation professionnelle a un effet analogue dans la mesure où elle accroît la qualité du travail. L'amélioration des techniques de fabrication constitue un second moyen d'accroissement de la productivité. Le progrès technique appliqué aux équipements permet en effet de produire plus avec la même force de travail, de requérir une moindre qualification, de diminuer les gaspillages de matières premières et même d'utiliser des matières premières moins chères. Ces fonctions sont parfois assurées par des entreprises autonomes d'ingénierie spécialisées dans la mise en place de procédés nouveaux qu'elles ont elles-mêmes élaborés.

## **3 - FONCTIONS DE CIRCULATION**

Les fonctions de circulation permettent la circulation du capital sous sa forme physique (stock de marchandises par exemple) ou sous sa forme monétaire.

Ces fonctions prennent une place de plus en plus importante dans les économies capitalistes avancées, car c'est au niveau de la circulation que se cristallisent les problèmes les plus importants. En effet, avec l'accroissement de la masse des capitaux se pose le problème de leur utilisation. L'érosion des profits exige que soient sans cesse trouvés de nouveaux emplois rentables. Les fonctions de circulation se chargent précisément d'assurer ces emplois et se développent rapidement.

De même que pour les fonctions de production, il est nécessaire de distinguer des catégories plus fines :

— les fonctions de circulation des marchandises et des matières premières :

- fonctions qui permettent la circulation et la vente des marchandises (commerce, marketing, publicité, organismes de crédit) ;
- fonctions qui augmentent la vitesse et la sécurité de la rotation des actifs circulants (commerce, transport, gestion des stocks, logistique, assurance) ;

— les fonctions de circulation des équipements qui améliorent et sécurisent l'utilisation des équipements (gestion du matériel et des pièces de rechange, location, assurance).

— les fonctions de circulation du capital monétaire :

- fonctions de mobilisation et de répartition du capital monétaire (opérations financières) ;
- fonctions qui optimisent l'utilisation du capital monétaire (comptabilité, conseil en gestion, analyse financière, conseil fiscal, conseil juridique, ingénierie, opérations financières, leasing) ;



- fonctions qui sécurisent l'utilisation du capital (assurance, gestion de l'innovation, conseil juridique) ;
- fonctions qui créent et maintiennent des domaines d'activité à forte rentabilité (gestion de l'innovation, ingénierie, conseil en gestion, opérations financières).

## **a) Circulation des marchandises et des matières premières**

● Les fonctions de circulation et de vente des marchandises s'attachent au problème de la saturation des marchés, la croissance économique posant de façon cruciale le problème des débouchés. Ces fonctions sont en premier lieu assurées par le commerce qui, au-delà de la simple distribution physique, doit inciter à la consommation des produits pour assurer leur vente. Il s'appuie pour cela sur les fonctions annexes de marketing et de publicité dont l'objet est l'attaque et la conquête du marché. Il faut noter que ces fonctions résultent à la fois de la lutte concurrentielle entre les entreprises et de l'objectif d'extension globale des marchés.

Ces fonctions, assurées tout d'abord par les entreprises industrielles, sont souvent prises en charge par les entreprises commerciales ou par des entreprises autonomes. L'importance qu'elles ont prise a entraîné la restructuration du secteur commercial et l'apparition d'entreprises très importantes qui ont pris une position dominante par rapport à leurs fournisseurs. C'est pourquoi les grandes entreprises industrielles réintègrent souvent ces fonctions pour garder le contrôle de leur marché.

Les organismes de crédit jouent un rôle très important dans la vente des marchandises dans la mesure où ils multiplient les capacités monétaires du marché. Ce sont des organismes financiers ou des services d'entreprises industrielles.

● Les fonctions qui améliorent la circulation des marchandises et des matières premières agissent à deux niveaux, en l'accélération d'une part, en la sécurisant d'autre part.

Les fonctions d'accélération prolongent les fonctions de déplacement et de distribution physiques mais procèdent d'une logique différente. Au-delà des contraintes spatiales, elles portent sur des considérations d'immobilisation de capital. Les capitaux circulants représentent souvent une part importante de l'actif qu'il s'agit de réduire de façon optimale. Pour les activités commerciales, ces réductions sont un facteur économique de concentration : les grandes surfaces peuvent réduire leur marge et capter une clientèle nombreuse parce que la rotation rapide des stocks diminue relativement le capital nécessaire.

Ces préoccupations se retrouvent au sein des entreprises industrielles par l'attention accordée à la gestion des stocks qui constitue un volet important des prestations des entreprises de conseil en organisation. Enfin, l'organisation des transports et du stockage qui met en place des flux continus et réguliers et résout les inévitables problèmes de variation de capacité en période de pointe, constitue une condition essentielle de l'accélération de la rotation des marchandises. Elle conditionne largement la structuration actuelle des transports de marchandises.

Les fonctions qui assurent la sécurité de la circulation des marchandises trouvent leur expression concrète dans l'organisation des transports et du commerce (réduction des pertes, vols ou accidents). Mais devant l'impossibilité matérielle de les réduire totalement, il devient nécessaire d'en gérer le coût à un niveau global. L'assurance remplit cette fonction en répartissant le risque entre un grand nombre d'usagers. Apparues avant le capitalisme, à l'époque marchande, les assurances d'assurance sont nées précisément pour remplir ces fonctions (assurances maritimes contre les risques de naufrage ou de piraterie), se sont développées au XIX<sup>e</sup> siècle avec l'essor industriel tout en diversifiant la gamme de leurs prestations. Actuellement les assurances sur le transport et le stockage des marchandises constituent encore une part importante de leurs activités.

## **b) Circulation des équipements**

Les fonctions qui améliorent et sécurisent l'utilisation des équipements sont assurées principalement par la gestion du matériel et des pièces de rechange et l'assurance.

La gestion des stocks de pièces de rechange remplit ce rôle dans la mesure où elle raccourcit les délais d'immobilisation des machines en panne. De même, la gestion du matériel utilisé de façon discontinue, comme les parcs de matériel roulant, permet un emploi optimum après rationalisation des plannings. C'est à côté des motivations financières, une des raisons pour lesquelles se développe la pratique des locations de matériel. Enfin, le renouvellement constant des machines, destinés à éviter l'obsolescence technique, permet aux entreprises de réduire les coûts de fabrication et de rester compétitives. Mais cette rotation exige un amortissement rapide et donc une utilisation intensive. Le leasing et la location de matériel peuvent également permettre un renouvellement rapide.

L'assurance se charge de sécuriser l'utilisation des équipements. Avec la complexité croissante du matériel, les investissements deviennent de plus en plus coûteux, et les sinistres s'ils tendent à être plus rares avec le renforcement des normes de sécurité, portent sur des montants qui ne peuvent être supportés individuellement par les entreprises. Les assurances se chargent donc de répartir les risques d'exploitation et par conséquent de garantir les capitaux engagés.

## **c) Circulation du capital monétaire**

- Les fonctions de mobilisation et de répartition du capital monétaire sont assumées par les organismes financiers. Elles organisent l'accumulation du capital à l'échelle globale en mobilisant l'épargne et en permettant des transferts entre les entreprises. En ce sens, elles permettent d'introduire dans le cycle productif les capitaux qui lui sont extérieurs ou qui l'ont déserté et de dépasser les rigidités imposées par les contraintes de la production. Ces fonctions se sont développées au stade initial du capitalisme au sein des banques précapitalistes (merchants, bankers). Elles constituent le fondement des activités bancaires actuelles.

- Les fonctions qui optimisent l'utilisation du capital monétaire dépassent les fonctions précédentes. Elles occupent une position cruciale lorsque la recherche de la rentabilité des investissements prend le pas sur la mobilisation du capital. Au fur et à mesure du développement capitaliste, la rentabilité des capitaux investis est en effet de plus en plus difficile à assurer. Pour accroître le rendement du capital, il faut éliminer les utilisations non rentables et trouver de nouvelles utilisations. Il importe de ne pas conserver un capital sous-employé, ce qui exige de lui trouver sans cesse des emplois nouveaux avant que son mode d'utilisation ne devienne obsolète. D'autre part, un même capital peut être employé productivement de façon continue ou au contraire de façon épisodique. Amorti plus vite dans le premier cas, il pourra être réutilisé aussitôt à des fins productives, ce qui correspond à une intensification de son utilisation.

La comptabilité, les conseils en gestion, l'analyse financière, les conseils juridiques et fiscaux ont pour objet précisément l'observation et l'étude des facteurs de rentabilité des capitaux et d'optimisation des investissements. Le développement des comptabilités analytiques, du contrôle budgétaire, de la direction participative par objectif permet par exemple une analyse très fine de l'utilisation du capital à l'intérieur d'une entreprise. Actuellement ces méthodes sont généralement appliquées par les services internes des entreprises, mais ce sont fréquemment les entreprises autonomes qui les ont introduits. L'analyse financière fonde le choix des participations extérieures des entreprises, de l'affectation des capitaux disponibles, tandis que les conseils juridiques et fiscaux permettent de jouer au mieux avec les contraintes institutionnelles.

La recherche-développement est destinée à offrir de nouvelles utilisations pour le capital. Elle assure la mise en place de productions nouvelles ou l'intégration capitaliste d'activités anciennes. Les sociétés d'ingénierie ont précisément pour objet d'intégrer les données techniques et financières nécessaires pour prévoir une utilisation optimale du capital dans de nouvelles activités.

Il est enfin intéressant de noter l'apparition des sociétés de location de matériel et de leasing qui favorisent la rationalisation du choix des investissements en facilitant l'adoption de moyens adaptés à des besoins susceptibles de varier. Ces activités de location présentent l'intérêt supplémentaire d'accélérer la rotation du capital en intensifiant son utilisation, en évitant les immobilisations obsolescentes. Plus généralement toutes les opérations financières répondent à la nécessité de ne jamais laisser de capitaux sous-employés. L'information économique et financière joue en la matière un rôle essentiel pour la saisie de toutes les opportunités d'investissements.

- Les fonctions qui sécurisent l'utilisation du capital sont complémentaires des fonctions précédentes. Pour optimiser l'utilisation du capital, il est en effet nécessaire de prendre des risques de plus en plus importants. Certes, l'assurance des stocks et du matériel permet tout d'abord de réduire le montant des pertes en cas de sinistre. Mais, au-delà de cette assurance sur les biens matériels, des fonctions portant sur l'assurance du risque d'innovation commencent à se développer. L'innovation est en effet une condition nécessaire à l'ouverture de nouvelles utilisations pour les capitaux. Mais elle présente des risques financiers, pour des raisons techniques dans la mesure où il est très difficile de prévoir le coût de la recherche et de la mise au point industrielle et pour des raisons commerciales dans la mesure où les conditions de vente d'un produit nouveau restent incertaines. Les sociétés de capital-risque qui apparaissent actuellement sont précisément destinées à répartir entre plusieurs opérations ces risques d'innovation.

Il existe une autre catégorie d'activités qui prend en charge la sécurité du capital. Il s'agit des services juridiques. Au niveau des contentieux, tout d'abord, ils se chargent de récupérer des capitaux mal engagés. Au niveau contractuel, ensuite, ils définissent le cadre juridique préventif optimal de l'utilisation des capitaux, en prévenant toute éventualité. Minutieuse et très spécialisée, leur intervention, de plus en plus fréquente, se fait à un coût bien inférieur à celui de possibles complications dans les relations entre partenaires économiques.

- Les fonctions qui créent et maintiennent des activités à forte rentabilité apparaissent avec la concentration des entreprises. L'accumulation capitaliste engendre une baisse générale de la rentabilité qui ne touche pas également toutes les activités économiques. Face à cette diminution d'ensemble, les grandes entreprises s'efforcent de créer des inégalités de rentabilité, en ménageant des domaines d'activité à taux de rentabilité plus élevé que la moyenne. Cette stratégie se fonde sur la domination de marchés qui permettent la mise en place de prix de monopole. Les organismes financiers qui interviennent dans la restructuration économique disposent de services d'études très spécialisés permettant d'élaborer rationnellement ces stratégies.

Les opérations financières qu'ils réalisent ont pour fonction de créer des ensembles structurés d'entreprises reliées entre elles par un jeu complexe d'interrelations commerciales et financières et constituant des flots de rentabilité.

Les entreprises de conseil en gestion participent de plus en plus à la résolution des problèmes concrets d'organisation qu'entraînent ces restructurations. Elles peuvent également intervenir pour la prospection d'entreprises à racheter.

Enfin, la gestion de l'innovation est à la base de ces stratégies. Dans la mesure où l'innovation constitue le moyen privilégié pour la création de nouvelles affectations rentables pour les capitaux, il est essentiel non seulement de favoriser son émergence, mais surtout de savoir la contrôler pour l'utiliser de façon optimale. Il faut éviter qu'elle ne se diffuse pas trop rapidement afin de se donner le temps d'acquérir une solide maîtrise de ses marchés et de l'exploiter au moment le plus propice. On peut ainsi en tirer le meilleur parti en assurant directement la production et la commercialisation tant qu'il est possible d'y appliquer des prix de monopoles et en la vendant à un prix élevé sous forme de brevets lorsque les profits atteignent un niveau trop bas.

## **4 - FONCTIONS DE REPRODUCTION**

Les activités tertiaires assurent, enfin, un troisième rôle complexe qui vise à la satisfaction des besoins individuels (reproduction individuelle) ou collectifs et à organiser les conditions générales de la vie économique et sociale (reproduction de l'organisation socio-économique).

On a vu précédemment que traditionnellement en France, une large partie de ces activités étaient prises en charge par l'Etat, qui a assuré, jusqu'à présent, l'essentiel des fonctions nécessaires à la reproduction sociale, mais selon une logique qui n'était pas exclusivement dictée par les contraintes imposées aux entreprises de type capitaliste.

L'intégration croissante de l'économie française dans la concurrence inter-capitaliste à l'échelle mondiale tend à imposer une nouvelle logique aux activités de reproduction sociale et à leur développement, qui conduit à leur rationalisation, non seulement par le passage du secteur public au secteur privé, mais aussi à l'intérieur du secteur public.

### **a) Reproduction Individuelle**

L'ensemble des activités tertiaires mises en œuvre pour assurer la reproduction individuelle des travailleurs et de leur famille, peut être ramené à deux fonctions essentielles : le maintien de l'individu dans des conditions physiques et morales suffisantes et l'acquisition d'un savoir-faire.

Les activités tertiaires nécessaires au maintien de l'individu, parmi lesquelles on peut ranger la santé, l'hygiène, la sécurité, la détente et les loisirs, dépendent étroitement de l'élévation du niveau de vie et du développement économique. Pour partie prises en charge par l'Etat, ces activités connaissent un développement important dans le cadre d'entreprises privées.

Les activités destinées à l'acquisition d'un savoir-faire ont pour fonction de maintenir, accroître, réadapter et développer la capacité de production des individus conformément aux besoins résultant de l'évolution technologique tant dans l'industrie que dans les services. La rationalisation de l'enseignement qu'impose la logique de l'entreprise tend à développer des formes nouvelles (formation dans l'entreprise, institution scolaire en relation étroite avec les entreprises).

### **b) Reproduction de l'organisation socio-économique**

Cette fonction consiste à maintenir dans un système de production donnée les rapports entre groupes sociaux qui sont nécessaires à son fonctionnement. Elles se fondent par exemple sur l'information et l'éducation, la justice, le maintien de l'ordre, ou encore la planification.

Le passage d'une société de caractère post-féodal à une société dont le développement capitaliste s'affirme, induit une modification dans les activités qui assurent la perpétuation de la nouvelle organisation socio-économique.

Il reste toutefois malaisé de définir précisément les activités qui y contribuent directement ; on peut constater, en effet, que toute l'organisation de l'entreprise capitaliste et celle qu'elle suscite au sein des services de l'Etat y concourent. Alors que pour maintenir l'ordre, par exemple, le système féodal développe une conception autoritaire de l'Etat avec une armée, une police, une justice, l'entreprise utilise des moyens plus souples. La structure hiérarchisée issue de la division du travail, l'encadrement et les efforts d'intégration auxquels participent psychologues et formateurs (dans leur fonction idéologique) permettent, à côté des institutions de concertation, de maintenir un équilibre entre les différents groupes sociaux.

# III - Mécanismes actuels du développement tertiaire

Le développement économique ne peut se poursuivre, en système capitaliste libéral, que si les profits des investisseurs se maintiennent à un taux suffisant. Plusieurs forces inhérentes au système agissent en sens contraire : forces économiques telles que la concurrence croissante, la saturation des marchés, etc., forces sociales telles que les déséquilibres et conflits sociaux, les coûts qui en résultent, etc. La croissance des activités tertiaires est l'un des moyens, particulièrement à un stade de forte concentration économique, de contrebattre, de détourner ou d'atténuer les forces qui menacent les profits.

Cette croissance se produit selon deux processus. Le tertiaire moderne dont les fonctions viennent d'être décrites connaît une véritable prolifération par division du travail au sein des entreprises et formation d'entreprises plus ou moins autonomes. De plus, la plupart des activités tertiaires formées au moment où le système tributaire était dominant, connaissent, lorsqu'elles ne sont pas graduellement éliminées, une mutation accélérée, qu'elles soient absorbées dans les entreprises les plus modernes ou qu'elles soient confinées à des tâches de sous-traitance et de la sorte intégrées dans la logique générale du développement capitaliste. Cette croissance tertiaire s'accompagne de phénomènes plus globaux dont les transferts économiques et sociaux sont parmi les plus importants, tant par ce qu'ils révèlent de la place réelle du tertiaire qu'en raison des conséquences qu'ils ont sur l'évolution de la société.

## 1 - PROLIFERATION DU TERTIAIRE MODERNE

### a) Mécanismes généraux

Ainsi qu'on l'a vu précédemment, dans le système capitaliste, le surplus revient au détenteur des capitaux et favorise leur accumulation. En outre, ce que réalisait un unique travailleur en une multitude d'actions différentes, exige maintenant une action très simple d'un grand nombre de travailleurs.

Cette division technique du travail permet le développement de la mécanisation et donc de l'utilisation de capitaux. Les instruments de travail appartenant à un autre que celui qui les utilise, une séparation intervient entre les tâches de direction et les tâches de fabrication. Cette division sociale du travail est inséparable du développement du tertiaire dans l'entreprise ; elle en est à la fois la cause,

et aussi le résultat dans la mesure où l'une des fonctions du tertiaire consiste à perpétuer cette division. Au sein même du tertiaire, comme de la fabrication, division technique et division sociale se superposent donc, parcellisant de plus en plus les tâches et spécialisant de plus en plus les emplois.

D'ailleurs, la taille des groupes et l'intensité de la concurrence imposent aux détenteurs de capitaux et aux responsables d'entreprise des obligations nouvelles. Il faut éviter la baisse des taux de profits et pour cela concevoir et lancer sans cesse des produits nouveaux ou apparaissant tels, rechercher des marchés où la concurrence sera moins vive, accélérer la rotation des capitaux et puis rationaliser toujours plus les méthodes de production, de gestion, de distribution, de prévision, de direction... C'est l'ère des cadres, des managers, celle du marketing, de l'organisation, de la publicité, de l'informatique. Les états-majors et services communs des groupes s'enflent, parfois démesurément, les surfaces de bureau se développent, gangrènent le centre des métropoles, des sociétés nouvelles proposent des services chaque jour plus sophistiqués.

La parcellisation des tâches de production, la séparation des fonctions de production d'avec celles de décision répondent donc à la nécessité impérieuse de rechercher de nouvelles techniques de production, d'améliorer les méthodes de gestion et d'organiser plus efficacement la production. Ces tâches non directement productives apparaissent d'abord de façon diffuse au sein du tertiaire supérieur de l'entreprise industrielle (1) entraînant une diversification et un gonflement de ce tertiaire. Emergent ainsi des fonctions individualisées qui se séparent de l'entreprise industrielle pour se constituer en activités tertiaires « autonomes » auxiliaires des entreprises industrielles. Ou encore se créent hors des entreprises industrielles des activités de service auxiliaires qui, prenant en charge les tâches nécessaires au développement de l'entreprise industrielle, devancent les besoins avant que ces tâches soient reprises au sein du tertiaire de décision de la grande entreprise.

Intégré au groupe ou extérieur à lui, le tertiaire d'entreprise devient réellement la fraction de l'activité tertiaire sinon la plus nombreuse, du moins de loin la plus dynamique. C'est également lui qui propose les rémunérations les plus élevées. Il prétend représenter la civilisation de demain, ce qui ne l'empêche pas de reproduire fidèlement les mécanismes de division sociale du travail. Il a ses O.S., dactylos ou perforatrices, ses jeunes cadres ambitieux et ses grands patrons. Il se diversifie tous les jours davantage, gagne des domaines jusqu'alors étrangers : la formation, les loisirs et bientôt la santé. Il prend progressivement à son compte une bonne part des fonctions qui avaient été laissées à l'Etat et qui maintenant peuvent faire l'objet d'interventions productives. C'est qu'en effet l'accroissement de l'emploi tertiaire a donné l'occasion de développer une couche de salariés qualifiés et relativement bien rémunérés qui joue un rôle important dans le maintien de l'équilibre social. Leurs besoins sont à la mesure de leurs salaires et des modèles de consommation qui leurs sont proposés. Ils constituent un marché très intéressant : il appelle des produits nouveaux et de luxe et offre donc des zones de profit privilégiées.

## **b) Emergence de fonctions tertiaires diffuses dans la grande entreprise**

Les fonctions tertiaires, analysées au chapitre précédent, ne se retrouvent pas clairement dans l'organigramme des entreprises, qui obéit non à des préoccupations de cohérence théorique mais à des objectifs d'efficacité opérationnelle. L'organisation du tertiaire de l'entreprise doit, en effet, donner à ses responsables les moyens d'effectuer les choix les meilleurs du point de vue de la croissance de l'entreprise et de la rentabilité de ses capitaux. C'est pourquoi, au fur et à mesure

---

(1) ou parfois commerciale.

que s'opère le processus de division du travail, l'initiative se concentre au niveau des instances de décision et disparaît du niveau de la production. De par cette rationalisation sont ainsi mises à jour des fonctions précédemment inconnues parce qu'intégrées dans les processus confondus de production et de décision. Les premières à apparaître sont au départ au nombre de quatre : l'organisation de la production, la gestion du capital et de la main-d'œuvre, la commercialisation de la production et la direction générale.

Ces quatre fonctions vont ensuite se diversifier du fait du développement d'ensembles de production de plus en plus vastes d'une part et de la recherche d'une meilleure efficacité. Sont alors mis en place les services chargés d'améliorer les méthodes (services d'étude, de recherche, de diagnostic, de conseil, etc.), puis les services chargés de l'application des modifications retenues (encadrement, inspection, formation, incitation...).

Cette diversification des quatre fonctions initiales ne s'effectue pas simultanément bien évidemment. Ainsi, l'organisation de la production et l'encadrement précèdent-ils l'analyse des méthodes de direction et l'application de la direction par objectifs par exemple. Globalement pourtant, cette diversification tend à se généraliser et provoque une inflation des activités non manuelles de l'entreprise.

Les transformations au sein du tertiaire de l'entreprise ne se font pas de façon spontanée. Pour qu'une nouvelle fonction s'individualise, il faut attendre que l'impact des contraintes externes sur l'entreprise et leur évolution, la dynamique interne des fonctions existantes, leurs relations et leurs contradictions ou leur dysfonctionnement rendent indispensable une intervention mieux adaptée d'un service existant. Cette intervention prendra peu à peu de l'importance et accentuera, par souci d'efficacité, ses caractères distinctifs jusqu'à ce qu'elle soit inscrite dans l'organigramme comme fonction individualisée, peut-être même comme service structuré lorsque son rôle aura été reconnu et sa spécificité sera apparue manifeste.

Aussi doit-on tenir compte, à côté de l'ensemble des fonctions existantes produites par les efforts de rationalisation du tertiaire, de ces fonctions diffuses parmi lesquelles quelques-unes deviendront apparentes et connaîtront un développement ultérieur.

### **c) Naissance des nouvelles sociétés de service supérieur aux entreprises**

La multiplication de ces fonctions nouvelles issues de la division du travail crée un gonflement et un engorgement du tertiaire. Par ailleurs, suivant sa taille, l'entreprise peut n'avoir qu'un besoin momentané de ces fonctions, le marketing et la publicité par exemple. En raison donc du poids des départements qui les assument et de leur coût s'ils devaient être permanents, ces fonctions tertiaires se détachent, telles des excroissances, pour se constituer en entreprises autonomes. Elles sont alors les auxiliaires d'entreprises industrielles ou d'entreprises de service (elles-mêmes auxiliaires des entreprises industrielles).

Les premières entreprises auxiliaires créées de façon autonome ont été celles de l'organisation de la production et de l'encadrement (organisation, conseil de gestion), alors que les unités de production se faisaient de plus en plus grandes et qu'apparaissait le taylorisme. Elles sont également les premières à être réintégrées dans l'entreprise industrielle.

Depuis, ces services se sont transformés et trouvent dans les besoins qui se font sentir au niveau du complexe de décision de l'entreprise industrielle de nouveaux champs d'intervention : marketing, publicité, informatique, recrutement du personnel, formation, animation, logistique, conseil fiscal, expertise comptable...

Leur développement procède d'une double logique. Il permet en effet d'alléger le complexe de décision, dont on a vu la tendance à l'inflation, et de rendre autonomes les fonctions auxquelles est reconnue la plus haute rentabilité sur le marché.

Certains services supérieurs semblent s'être créés en marge du monde industriel et ne pas occuper de façon visible une fonction d'auxiliaire de la production de biens. C'est en fait qu'ils s'appuient le plus souvent sur une innovation technologique (informatique, vidéo, etc.), anticipant ainsi sur une demande latente. Les sociétés d'informatique sont apparues avant les départements d'informatique des entreprises industrielles, commerciales ou financières. Les sociétés de formation se développent à l'heure actuelle alors que les départements de formation sont quasi inexistantes. Lorsque l'entreprise industrielle ou commerciale se sera agrandie, qu'elle aura établi la rentabilité de telle fonction assurée par des sociétés extérieures, elle pourra alors l'intégrer.

Cependant, les fonctions assurées par les sociétés de services extérieurs sont inégalement intégrables dans l'entreprise industrielle ou commerciale. Les sociétés de service qui assurent la circulation des capitaux (conseillers fiscaux) ou des biens (marketing, publicité) peuvent subsister à l'extérieur. L'un des fondements de leur efficacité repose en effet sur le fait qu'elles travaillent avec un réseau d'entreprises. La formation, par contre, semble trop liée à l'amélioration immédiate de la productivité pour que l'entreprise industrielle ne soit pas tentée de se donner les moyens de l'assurer elle-même.

Notons toutefois que l'autonomie des sociétés de services extérieurs n'est parfois que juridique. Les grands groupes industria-bancaires ont une forte tendance à absorber les activités de service, une fois leur rentabilité manifeste.

#### **d) Extension du champ des produits tertiaires**

L'entreprise capitaliste tend à accroître son champ d'intervention par la création de nouveaux services. De la même manière que le lancement de nouveaux produits matériels lui permet d'accroître sa capacité de production, l'apparition de nouvelles activités tertiaires constitue un moyen d'étendre l'utilisation des capitaux. Le secteur marchand et capitaliste tend à pénétrer de manière croissante des activités qui s'apparentaient à l'auto-subsistance. Les conditions de vie urbaine, en particulier, ont pour conséquence d'entraîner progressivement des activités qui appartenaient à la vie domestique (au sens non marchand du terme) dans le champ du système marchand : entretien individuel, loisirs, etc.

A côté de l'extension de ces activités tertiaires, conséquence de la monétarisation croissante de la reproduction humaine, il se développe ce que l'on pourrait appeler un tertiaire de différenciation sociale. Dans un contexte technologique donné auquel correspond une gamme de produits matériels donnée, la part du revenu consacré à des services s'élève avec le niveau de revenu. Il se développe ainsi toute une gamme de services nouveaux qui n'ont pour seul but que d'investir les zones de revenus les plus élevés. Cette élévation générale des niveaux de vie joue alors dans le même sens que la concentration urbaine pour étendre les domaines de la production marchande. En effet, les possibilités d'auto-subsistance (production auto-consommée de biens ou services) diminuent tandis que la solvabilité générale augmente. Le domaine des consommations non-marchandes se rétrécit, tandis qu'après avoir investi la quasi-totalité des biens matériels, la production en vue de la vente gagne progressivement et rapidement les produits immatériels (services).

Pourtant, on constate que ces activités tertiaires, classées selon les statistiques habituelles, dans la rubrique « services aux particuliers » ne s'accroissent pas considérablement. C'est que cette rubrique recouvre des réalités différentes, et en particulier des tertiaires archaïques, non capitalistes, qui tendent à disparaître, ou bien, et c'est très fréquemment le cas, qui sont pénétrés par l'entreprise capitaliste et partiellement remplacés par des équipements (biens matériels). La mécanisation de services constitue dès lors un frein au développement des



emplois tertiaires. Il se produit un cycle : apparition de secteurs tertiaires nouveaux (activités rentrant dans la sphère capitaliste), puis substitution (partielle dans certains cas) d'équipements aux activités de services, puis recherche de nouveaux secteurs tertiaires. L'activité tertiaire explore les besoins et ouvre des marchés pour des nouveaux produits (biens matériels). En raison de la substituabilité entre activités de services et marchandises, on peut considérer que le tertiaire est fonction de l'avancement technologique de la société d'une part, du niveau des disparités sociales d'autre part.

Ainsi, la lessive domestique a d'abord été partiellement remplacée par les services des blanchisseries artisanales qui, peu à peu, laissent la place à la machine à laver industrielle. De même, l'audiovisuel a-t-il peu à peu éliminé presque toutes les professions et entreprises itinérantes de spectacles. Son utilisation à des fins éducatives modifie complètement les modalités de satisfaction des besoins en formation.

## **2 - ABSORPTION DEFINITIVE DU TERTIAIRE D'ORIGINE FEODALE**

Le tertiaire moderne, dont la formation répond aux nécessités de la croissance économique, n'est pas tout le tertiaire de la France d'aujourd'hui. Il subsiste un secteur important, dont la formation s'est faite, on l'a vu dans l'analyse historique, dans le système féodal, et qui s'est perpétué moyennant quelques transformations. L'évolution générale de l'économie capitaliste et le développement du tertiaire moderne provoquent une onde de choc qui se propage aussi bien dans le secteur public que dans les vestiges artisanaux du commerce et des services hérités du système féodal qui sont considérés non seulement comme un anachronisme mais également, parfois, comme un frein.

### **a) Les professions libérales**

Avocats, notaires, architectes, médecins, etc. sont les héritiers directs de professions placées, dans le système féodal, au service de la classe dirigeante. Leur origine se manifeste encore très ouvertement par leur organisation en ordre qui seul attribue le privilège d'exercer. A l'heure actuelle les besoins spécifiques des entreprises, l'extension de la clientèle de ces professions aux entreprises capitalistes ont entraîné deux processus de transformation de leur statut et de leur fonction.

Pour répondre à ses besoins spécifiques, l'entreprise a créé des fonctions nouvelles (conseil juridique, conseil fiscal...) analogues à celles produites pour le compte du particulier par ces professions libérales : le conseiller juridique, substitut de l'avocat, le conseiller fiscal, substitut du notaire.

L'extension de la clientèle aux entreprises industrielles — tout comme l'industrialisation de secteurs restés longtemps artisanaux (bâtiment) — devait amener l'entreprise à rationaliser l'intervention de professions exercées jusqu'ici de façon autonome. Cette rationalisation s'effectue en intégrant ces professions sous forme d'unités de sous-traitance (cabinets d'avocats, études de notaires et d'avoués, agence d'architectes...), ou encore en les absorbant directement (architectes salariés d'une entreprise de bâtiment, artistes salariés d'une entreprise de publicité ou d'une entreprise de meubles...).

## **b) Les commerces et les services privés**

Ce double processus d'élimination-substitution, d'une part, et d'absorption-intégration, de l'autre, se retrouve dans les métiers de la distribution de détail et des services aux particuliers.

Ainsi apparaissent des chaînes d'hôtels, de nouveaux modes de restauration adaptés à la constitution d'ensembles intégrés à gestion unique, des commerces nouveaux, tels que les grands centres commerciaux et les magasins à grande surface. On peut s'attendre à des phénomènes semblables dans les services aux individus et aux ménages. Cette irruption du capitalisme dans un secteur traditionnel ne va pas sans conflits sociaux qui, s'ils conduisent à en tempérer les conséquences, ne font au mieux que retarder l'inéluctable : la disparition des petites entreprises et leur substitution par le commerce moderne, ou bien leur transformation en ateliers assurant la sous-traitance de la distribution et dont l'autonomie ne sera que formelle.

Les petites entreprises de commerce et de service peuvent, en effet, en jouant de leur importance comme base sociale du pouvoir politique, obtenir l'intervention de la puissance publique, pour ralentir ou même stopper les transformations qui conduisent à leur élimination. Un tel phénomène s'est déjà produit dans l'agriculture. Il a permis à la petite paysannerie parcellaire de résister aux mouvements de grande concentration foncière. Il a conduit à maintenir des exploitations familiales qui sont de moins en moins les entreprises artisanales quasi-autarciques d'il y a un siècle, et qui deviennent de plus en plus des sous-traitants de l'industrie agro-alimentaire. Un processus semblable est tout à fait imaginable dans le domaine du commerce et des services. Une sélection serait alors opérée entre les différentes entreprises suivant leur position dans le marché et la force de travail qu'elles offrent. Les moins performantes pourraient être assistées jusqu'à leur disparition et les autres progressivement intégrées dans les grands circuits économiques, et, de ce fait, dépossédées de leur capacité d'initiative, c'est-à-dire de leur indépendance réelle.

## **c) Les services de l'Etat**

Moins visible, peut-être, la transformation des administrations n'en est pas moins profonde. Très hétérogène, l'ensemble des services dépendant directement de l'Etat regroupe des activités d'origines très diverses. On peut en distinguer en gros quatre catégories. La première dérive directement des fonctions de l'Etat féodal ; on peut y inclure le recouvrement des impôts et taxes et l'ensemble des contrôles qui lui sont directement ou indirectement liés, l'exercice de la justice, la protection et la surveillance des personnes et la défense du territoire national. La seconde rassemble des activités nécessaires au fonctionnement d'une économie très concentrée ; c'est le cas de la régulation monétaire, des négociations commerciales, de la médiation dans les conflits sociaux et d'actions de coordination et de concertation économiques. Dans la troisième catégorie, on peut ranger des fonctions répondant aux nécessités fondamentales de l'équilibre social et souvent introduites à la suite de conflits sociaux : ce sont notamment les différentes institutions de sécurité sociale et plus généralement l'ensemble des administrations assurant des transferts de revenu. Enfin, on trouve dans la quatrième catégorie, des activités qui n'ont été prises en charge par l'Etat que dans la mesure où la règle du jeu capitaliste n'a pu, lors de leur apparition, leur être appliquée (éducation, santé, télécommunications...). Mais cette prise en charge est provisoire. L'élévation générale du niveau de vie, éventuellement corrigée par les transferts mentionnés ci-dessus, rend solvable le malade aussi bien que les parents de l'enfant scolarisé. L'acheminement des communications écrites ou parlées, le transport des personnes et des marchandises bénéficient d'un marché tentant pour les investisseurs. Seules des considérations politiques et la pression sociale peuvent constituer des obstacles à leur abandon par

l'Etat. Les tendances à la privatisation sont donc grandes, l'étape intermédiaire consistant à exiger de chacune des institutions visées l'adoption de règles de fonctionnement analogues à celles des entreprises privées.

Ces activités tertiaires de l'Etat assurent grosso modo ce que l'on a précédemment appelé la reproduction sociale : reproduction individuelle de la force de travail et du savoir-faire et reproduction de l'organisation socio-économique. Le mouvement de privatisation qui affecte ces activités ne change pas seulement leur nature publique ou privée, il leur imprime en effet un autre développement dans leur contenu, leur importance et leur finalité. Traitées comme une marchandise, ces activités se développent dans le cadre du marché, en fonction de la demande solvable. Intégrées dans l'entreprise pour y assurer la reproduction sociale, leur évolution suivra les contraintes et les besoins de l'entreprise. On peut considérer que la privatisation des services publics correspond à une rationalisation imposée par le système de production capitaliste à des activités dominées jusqu'alors par une logique de type tributaire (féodale).

La privatisation des services publics s'accompagne d'un déclin du pouvoir relatif de l'administration publique. Ce déclin est révélé par la modification radicale de la nature des emplois offerts. Du serviteur de la République à l'employé d'administration, du maître d'école au professeur auxiliaire, la dégradation de la fonction est constante. Elle est aggravée par l'inflation des administrations, mais sa cause profonde est la remise en question du rôle de l'Etat. Sa conséquence se manifeste par la diminution de la responsabilité et celle relative des rémunérations.

### **3 - ACTIVITES TERTIAIRES ET TRANSFERTS ECONOMIQUES ET SOCIAUX**

Le développement accéléré des activités et des emplois tertiaires vient d'être décrit. Les mécanismes, passés et actuels, sont assez bien connus ou, du moins, les hypothèses explicatives utilisées dans l'analyse paraissent cohérentes et semblent rendre compte d'une réalité pourtant complexe. On a décrit, en outre, le rôle que jouent les différentes activités tertiaires, lors de l'analyse des fonctions. On doit remarquer, à cet égard, que les fonctions de production se distinguent assez nettement des fonctions de circulation et de reproduction. Les premières, seules, sont réellement productives.

En effet, s'il y a toujours deux optiques possibles dans l'évaluation de la richesse d'un individu ou d'une société, aussi bien que des variations de cette richesse, la première se fonde sur l'importance des moyens de production et la seconde sur la quantité et la qualité des produits disponibles à la consommation, on peut remarquer que la première évaluation est d'essence féodale, car elle se réfère très explicitement à la notion de patrimoine. Dans la logique capitaliste, au contraire, on doit considérer la disponibilité en moyens de production comme un facteur plus que comme un indice de richesse. Nous pourrions donc définir comme productives de richesse sociale toutes les activités qui concourent à l'accroissement de la masse des biens et des services proposés au consommateur final.

On voit bien comment les activités tertiaires productives concourent à l'accroissement des biens et services disponibles. L'analyse fonctionnelle est suffisamment explicite sur ce point : les fonctions de production apparaissent bien comme les prolongements normaux des fonctions considérées habituellement comme non tertiaires. Plus précisément, elles résultent de la division du travail et sont une fraction des opérations maintenant assurées par un grand nombre d'individus et même d'entreprises différentes et qui, autrefois, relevaient de l'activité d'un seul individu ou d'une seule entreprise artisanale.

Les autres activités de circulation ou de reproduction sont improductives, au sens défini ci-dessus, car, si elles permettent un accroissement du capital au niveau de l'entreprise ou du groupe industrialo-bancaire, elles n'entraînent pas d'enrichissement au niveau de la collectivité nationale et internationale. Alors que les dépenses de fonctionnement du tertiaire productif sont naturellement couvertes par le surplus réalisé au niveau du processus de production dans lequel elles s'insèrent, le coût des activités improductives ne peut être couvert que par des transferts.

On perçoit ainsi le rôle important joué, comme cause ou conséquence du développement tertiaire, par la répartition du surplus. Or, dans la mesure où persistent, dans un système économique capitaliste dominant, des zones d'activités féodales, il est clair que les mécanismes de répartition vont se trouver perturbés.

Le surplus, en effet, dans le système économique féodal se définissait simplement comme une partie de la richesse produite par l'agriculteur seul dans les premiers temps, puis par l'agriculteur et l'artisan. Le surplus était prélevé directement ou indirectement sous forme de tribut, et disparaissait en consommations définitives (produits de luxe, services particuliers, guerres...). Un tel système est économiquement stagnant. Le mécanisme capitaliste est, on l'a vu, tout autre. Le surplus contrôlé par le détenteur des moyens de production n'est pas exclusivement affecté à la consommation définitive par son destinataire, mais une partie importante est convertie en moyens de production. C'est évidemment la double perspective de disposer d'une sur-consommation d'une part, et d'accroître la masse des moyens de production qu'il contrôle d'autre part qui constitue la motivation première du capitaliste : elle se concrétise par l'espérance d'un profit.

Il semble, dès lors, très clair que l'histoire sociale esquissée dans la première partie est essentiellement marquée par l'antagonisme entre deux systèmes de prélèvement et d'utilisation du surplus et entre les classes sociales qui les contrôlent. Cet antagonisme n'est pas dépassé, mais se traduit encore à l'heure actuelle par les nombreuses tentatives d'intégration dans l'économie capitaliste de secteurs traditionnels, tels que l'agriculture et le tertiaire d'origine féodale (petit commerce, professions libérales...).

Cet enjeu est de première importance dans la mesure où la maîtrise du surplus permet d'en définir les utilisations. En effet, la vision simple du détenteur de capitaux qui dispose entièrement d'un surplus correspondant à un taux de profit proche du taux moyen n'est pas conforme à la réalité. Celle-ci est nettement plus complexe du fait de l'existence de transferts dans le cadre global de la collectivité nationale ou internationale. Ces transferts ont deux justifications : économique et sociale. En premier lieu, ils jouent un rôle très important dans la régulation sociale dans la mesure où ils contribuent à réduire les inégalités individuelles résultant inévitablement du fonctionnement du système. Ils agissent, en second lieu, en créant des inégalités de profit, c'est-à-dire en ménageant des domaines d'activité à haute rentabilisation des capitaux investis.

La création de domaines à profit élevé résulte notamment du mécanisme d'extension du champ des produits tertiaires. Ce sont alors les transferts au consommateur qui accroissent sa solvabilité à l'égard de biens ou services précédemment assurés par la production domestique. D'autres transferts bénéficient à des entreprises : ils leur permettent de subsister et maintiennent ainsi un secteur de sous-traitance à faible rentabilité propre. Ce sont dans ce cas les entreprises donneurs d'ordre qui bénéficient alors d'un très fort rendement capitaliste. Ainsi semblent se justifier les transferts aux entreprises agricoles, commerciales et artisanales.

Ils permettent à des activités, condamnées parce que leur fonctionnement repose sur une logique antérieure de persister, sans pour autant porter préjudice aux entreprises utilisant leurs produits (biens ou services).

Ces mêmes mécanismes favorisent le maintien de catégories sociales, actives ou inactives, dont la place est menacée dans une société régie par les règles du développement capitaliste. Ce sont aussi bien les catégories employées dans les activités mentionnées ci-dessus (agriculture, commerce, services artisanaux) que différents groupes d'inactifs dont la force de travail est insuffisante ou peu

utilisable (personnes âgées, handicapés, inadaptés, etc.). Dans ces deux cas, les transferts contribuent à la stabilité du corps social, notamment en rendant leurs destinataires dépendants de l'organisme répartiteur, généralement l'Etat. Elle en fait, en outre, des consommateurs solvables. De ces deux points de vue, les sur-salaires souvent pratiqués dans le tertiaire jouent, pour les salariés qui en bénéficient, le même rôle d'intégration sociale.

Les mécanismes de transfert sont multiples. Ils peuvent être produits directement ou indirectement. Directement, ils procèdent des rapports qui s'établissent parmi les entreprises, entre donneur d'ordre et sous-traitant, entre fournisseur et utilisateur. Ces rapports qui dépendent de la position des uns et des autres face au marché et de leur capacité productive respective permettent au plus fort d'imposer des prix tels qu'ils élèvent sa propre rentabilité tandis que diminuent les profits de l'autre. Ces transferts sont facilités lorsque les deux partenaires sont rassemblés au sein de groupes financiers, formels (holdings) ou non : les prix des services et fournitures peuvent alors être fixés arbitrairement et constituer, par exemple, la contrepartie à peine déguisée d'apports en capital. Le rôle du tertiaire dans ces mécanismes a été suffisamment explicité dans l'analyse des fonctions, pour qu'il soit inutile de le reprendre ici.

A ces transferts entre entreprises, il faut ajouter des transferts qui transitent par l'intermédiaire des fonds publics et par celui des sur-salaires. Les fonds publics n'assurent pas seulement un certain nivellement des inégalités, ils allument aussi des aides directes ou indirectes aux entreprises. Parmi les premiers, on peut mentionner les subventions, prêts et bonifications de prêt. Parmi les seconds, on notera principalement la recherche et l'éducation qui fournissent aux entreprises du savoir-faire sous forme d'information et de qualification.

Quant au sur-salaire, payé par l'entreprise à une partie du personnel salarié, il a une double fonction d'intégration sociale (à l'échelle de l'entreprise aussi bien que de la société) et de constitution de marchés ouverts à des produits nouveaux. Ces sur-salaires sont particulièrement fréquents dans les activités de services tertiaires. Les débouchés qu'ils offrent privilégient bien sûr tout particulièrement les produits les moins nécessaires, parmi lesquels se trouvent les produits immatériels ou services.

On voit donc apparaître les activités tertiaires en maintes occasions dans les mécanismes de transfert, que ce soit comme agent ou comme destinataire, qu'il s'agisse de tertiaire de l'entreprise ou de tertiaire public, que les transferts aient une fonction économique ou un rôle social. Mais l'articulation précise entre le tertiaire et les transferts ainsi qu'entre les différentes formes et fonctions des transferts n'apparaît pas clairement. Son approfondissement pourrait vraisemblablement constituer une intéressante piste de recherche.

J.-François BELHOSTE

Annick FERRÉ

Pierre METGE

Michel SCHIRAY

# Indications bibliographiques

## **Genèse et grandes étapes de la formation du tertiaire**

Jean-Pierre AZEMA et Michel WINOCK, *la Troisième République*, Paris, Calmann-Levy, 1971.

Marc BOULOISEAU, *La République Jacobine, 10 août 1792-9 Thermidor an II*, Paris, Editions du Seuil, 1972.

Rondo CAMERON, *La France et le développement économique de l'Europe, 1800-1914*, U.H., Paris, Editions du Seuil, 1971.

Maurice DOBB, *Etudes sur le développement du capitalisme*, Paris, François Maspéro, 1969.

Jean-Pierre RIOUX, *La révolution industrielle, 1780-1880*, Paris, Editions du Seuil, 1971.

Pierre SORLIN, *La société française, I. 1800-1914*, Paris, Arthaud, 1969.

Pierre SORLIN, *La société française, II. 1914-1968*, Paris, Arthaud, 1971.

Denis WORONOFF, *La république bourgeoise, de Thermidor à Brumaire, 1794-1799*, Paris, Editions du Seuil, 1972.

## **Nécessités économiques et fonctions du tertiaire moderne**

E. ALTVATER et FREERKHUISEN, *Du travail productif et improductif*, in *Critique de l'économie politique*, n° 10, Paris, 1973.

Colin CLARK, *Les conditions du progrès économique*, Paris, PUF, 1963.

Catherine COLLIOT-THELENE, *Remarques sur le statut du travail productif dans la théorie marxiste*, in *Critique de l'économie politique*, n° 10, Paris, 1973.

H. FAYOL, *Administration industrielle et générale*, Paris, Dunod, 1927.

Jean FOURASTIE, *Le grand espoir du XX<sup>e</sup> siècle*, Paris, Gallimard.

M. FREYSSINET, *Les rapports de production : travail productif, travail improductif*, Document de travail, Paris, CSU, 1971 (Ronéot.).

Ian GOUGH, *Marx's Theory of Productive and Unproductive Labour*, in *New Left Review*, n° 76 nov-déc., Londres, 1972.

## **Mécanismes actuels du développement tertiaire**

John ARDAGH, *The new France, A Society in Transition, 1945-1973*, Londres, Penguin Books, 1973.

Michel BEAUD, J.-M. BOUGUEREAU, Y. LICHTENBERGER, J.-L. PENINOU, *Les sociétés de services supérieures aux entreprises, Naissance d'une nouvelle industrie et division du travail*. Centre d'anthropologie économique et sociale, Paris, CORDES, 1972.

Jean-François BELHOSTE et Pierre METGE, *Le développement des bureaux*, Etude internationale ACRES, Paris, IAURP, 1973 (Ronéot.). Un résumé a été publié dans les Cahiers de l'IAURP, n° 32, juillet 1973.

André GORZ, Stephen MARGLIN et autres, *Critique de la division du travail*, Paris, Editions du Seuil, 1973.

Maurice LENGELLE, *La révolution tertiaire*, Paris, Genin, 1966.

Claude SERVOLIN, *Aspects économiques de l'absorption de l'agriculture par le mode de production capitaliste*, Paris, INRA, sd. (Ronéot.).

C. WRIGHT-MILLS, *Les cols blancs*, Paris, Editions du Seuil, 1970.

**LES MÉCANISMES  
DE DÉCENTRALISATION  
DU TERTIAIRE DANS  
LES ENTREPRISES**

**S E R E T E S**

**Septembre 1973**



# Sommaire

	Pages
<b>INTRODUCTION</b> .....	157
<b>I - Les facteurs de localisation : une notion fondamentale mais insuffisante</b> .....	159
1 - Les relations d'une activité avec son environnement ....	159
2 - Typologie des activités selon leur dépendance vis-à-vis des facteurs de localisation dominants .....	164
3 - Focalisation sur deux types de localisation .....	165
4 - L'insuffisance des facteurs de localisation .....	167
<b>II - Dynamique du mécanisme de décentralisation</b> .....	169
1 - Schéma du mécanisme de décision .....	169
2 - Les motifs pour lesquels une modification de l'organisation est envisagée .....	171
3 - L'étude des autres organisations possibles .....	173
4 - Recherche de localisation .....	175
5 - La décision .....	176
6 - Réalisation de l'opération .....	177
7 - Conséquences de la décentralisation .....	177
<b>III - Eléments de synthèse</b> .....	179
1 - Quand une décentralisation est-elle possible ? .....	179
2 - La « manœuvrabilité » .....	181
3 - Réflexions sur l'action des pouvoirs publics .....	183
<b>CONCLUSION</b> .....	187

# Introduction

« Décentralisation », « activités tertiaires », voici deux notions actuelles, et particulièrement lorsque la syntaxe de l'aménagement du territoire les réunit en une même phrase.

A l'origine de la première était un déséquilibre quantitatif de l'emploi entre la région parisienne et le reste du territoire.

La « politique de décentralisation », déjà ancienne, était axée à ses débuts sur les activités industrielles, que l'on souhaitait mieux réparties sur le territoire.

Le succès de cette politique — les établissements de production ne sont plus désormais construits près de Paris — n'a cependant pas comblé le déséquilibre entre Paris et la province, qui a pu même être estimé s'aggraver.

A cela, deux éléments d'explication peuvent être proposés :

— la tertiarisation de la société, c'est-à-dire en termes d'emplois, la relative stabilisation des emplois de production et la contribution prépondérante du secteur tertiaire à la création des emplois nouveaux. La décentralisation des seuls établissements de production ne suffisait pas à enrayer la croissance parisienne et à être le germe d'activités dans les régions ;

— les mouvements de concentration des entreprises, et la remontée vers Paris de décisions auparavant prises en province. Cette évolution se traduisait par un déséquilibre qualitatif croissant, souvent déploré, entre Paris et la province : conception et décision restant ou devenant de plus en plus parisienne, exécution en province.

Les responsables de l'aménagement du territoire ont donc, depuis quelques années, forgé les outils d'une politique de décentralisation du secteur tertiaire, qui n'est pas exempte de contradicteurs : le maintien et la concentration à Paris sont jugés parfois indispensables, notamment pour des activités qui ont à s'assurer une dimension internationale.

Comme l'on sait, la politique de décentralisation du tertiaire, fondée sur le coût élevé pour l'ensemble de la collectivité à la fois du gigantisme parisien et du vide provincial, entre en conflit avec les intérêts des entreprises, généralement pris en considération à court terme et d'un point de vue micro-économique. Au stade actuel de l'application d'une politique qui, en ce qui concerne le tertiaire, est récente, l'étude d'une vingtaine de cas permet de proposer des éléments de réponse à un certain nombre de questions :

— quelles sont, dans l'entreprise, les données du problème ?

— dans quels cas, à quelles conditions et sous quelles contraintes peut-on aboutir à une décision de décentralisation ?

— peut-on perfectionner les outils de l'aménagement du territoire ?

Quel est le tertiaire directement concerné par cette politique ?

— Il s'agit des activités non liées directement à la production des biens matériels.

— Il s'agit du tertiaire qui n'est pas induit par les besoins d'une « clientèle » de proximité, que ce soit une clientèle de ménages ou d'entreprises (ce tertiaire non induit a pu être qualifié de « manœuvrable », ce qui est un souhait plus qu'une définition).

— Ces activités tertiaires s'exercent dans les bureaux ou les laboratoires. Leurs besoins ont entraîné la construction d'environ 6 à 800 000 mètres carrés de bureaux par an dans la Région parisienne depuis 1966, alors que, jusqu'aux toutes dernières années au moins, à peu près rien n'était construit en province (la formation brutale d'un marché de bureaux à Lyon, par exemple, est récente : avant 1968 de l'ordre de 20 000 m<sup>2</sup>/an essentiellement par transformation de locaux d'habitation ; depuis 1970 environ 60 à 80 000 m<sup>2</sup>/an).

— Il s'agit enfin, ici, et c'est une distinction importante, du tertiaire « privé » (1) par opposition aux administrations publiques.

Ces activités sont exercées :

— dans des sociétés de service (aux entreprises) : sociétés de conseil, bureaux d'études... ;

— dans les entreprises secondaires ou tertiaires : ce sont principalement :

- les fonctions de décision,
- les fonctions d'organisation de la production, de la vente, de la distribution,
- les services de recherche,
- les services de production administrative (banques, assurances).

La décentralisation du tertiaire dans les entreprises a déjà fait l'objet de plusieurs études (2).

Le présent article s'appuie sur les enseignements tirés de l'étude d'un certain nombre d'entreprises, présentant une assez grande diversité, de taille, d'activité et de position par rapport à la décentralisation (3).

Les résistances à la politique de décentralisation des activités tertiaires peuvent s'expliquer généralement par une des raisons suivantes :

— l'activité concernée et jugée inséparable de l'environnement parisien ;

— si une décentralisation est fonctionnellement possible, elle n'est pas forcément économiquement avantageuse, ni même valable ;

— même dans le cas où elle pourrait l'être, elle représente un effort qui ne sera consenti que pour des motifs suffisants : on ne modifie un outil de travail que pour l'améliorer sous la pression d'une nécessité économique, technique ou sociale.

Satisfaire aux besoins de l'aménagement du territoire n'est pas l'objectif premier des chefs d'entreprises, surtout lorsque l'on souhaite les éloigner d'une localisation parisienne génératrice d'économies externes importantes ou actuellement considérées comme telles (alors que les coûts pour la collectivité ne sont pas supportés directement par l'entreprise).

C'est à l'occasion d'une modification de structure qu'une décentralisation est la plus acceptable pour l'entreprise. Il appartient aux pouvoirs publics d'agir au bon moment sur le bon levier, et de faire en sorte qu'une localisation provinciale puisse être acceptable.

---

(1) Y compris des entreprises nationalisées mais soumises au marché, comme certaines banques et assurances.

(2) Voir notamment le rapport « Les activités tertiaires dans l'aménagement du territoire », établi par M. Michel PIQUARD. Paris, La Documentation Française, octobre 1971.

(3) Etude réalisée par SERETES, dans le cadre des études pilotées par SESAME sur le secteur tertiaire, et où ont été analysés : Crédit Lyonnais, Banque Hervet, Banque Populaire de Champagne, Assurances Générales de France, Union des Assurances de Paris, Mutuelle d'Assurance du Corps Sanitaire Français, CNRO (Caisse Nationale de Retraite des Ouvriers du Bâtiment), Laboratoire Clin-Midy, Laboratoires Merrell Toraupe, Shell, Elf-Erap, Compagnie Générale d'Automatisme, SLE Citerel, O'Cédar, Potalin, CII, Société des Automobiles Peugeot, Samic (Reims), Steria, Tréfinmétaux, Sopad, Boussols S.A., G.C.R. Industries.

# I - Les facteurs de localisation : une notion fondamentale mais insuffisante

Ce qu'on appelle facteurs de localisation n'est rien d'autre que le trait d'union entre les besoins de l'entreprise (besoins d'environnement, besoins de liaisons...) et la répartition sur le territoire des moyens externes de les satisfaire.

Répartition géographique des éléments et moyens de les atteindre évoluent en permanence. Si l'entreprise était « fluide », elle pourrait s'adapter instantanément et au mieux de ses intérêts à cette évolution.

L'inertie de la structure présente de l'entreprise cependant s'y oppose, et c'est pourquoi la notion est insuffisante pour expliquer le mécanisme d'évolution des implantations.

Il reste que la satisfaction de ces besoins est une condition nécessaire. Que cette condition ne soit pas remplie, et l'entreprise subit au mieux des surcoûts inutiles et au pire risque d'arrêter ses activités.

Quelles sont, pour les activités tertiaires, les qualités que doit avoir l'environnement ?

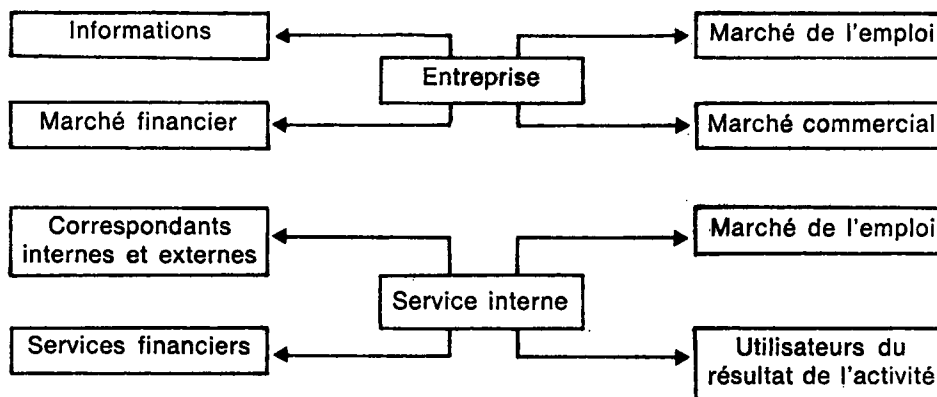
## **1 - LES RELATIONS D'UNE ACTIVITÉ AVEC SON ENVIRONNEMENT**

L'exercice d'une activité économique requiert la participation ou la disponibilité d'un certain nombre d'agents ou « d'ingrédients », que l'on peut rapidement regrouper en quatre rubriques principales :

— le personnel qui exerce l'activité ;

- les « clients » (clientèle commerciale ou utilisateurs fonctionnels des résultats de l'activité),
- l'argent nécessaire aux investissements et à la trésorerie ;
- les biens que l'activité utilise et transforme : pour une activité tertiaire, ce sont essentiellement des informations.

Le schéma général des relations prépondérantes est le même, qu'il s'agisse d'une entreprise ou d'un service interne.



La répartition géographique et le degré de proximité nécessaire secrètent dans chaque cas une organisation, de façon d'ailleurs non univoque, puisque deux entreprises de taille comparable et exerçant la même activité, peuvent avoir des structures totalement différentes.

Ainsi, de deux compagnies d'assurances, l'UNION et l'URBAINE, qui ont fusionné dans le groupe de l'U.A.P., la première avait une organisation centralisée, et la seconde était décentralisée depuis fort longtemps.

Quelles formes ces liaisons peuvent-elles prendre et quelles contraintes imposent-elles à l'entreprise ?

### a) Les liaisons financières

Pour une société dont l'activité financière est l'activité première (banques) ou une des activités principales (assurances), le lien avec le « marché financier » dont elle est l'un des acteurs est évident. Il s'agit d'une fonction de haut niveau, étroitement contrôlée par l'Etat. La nécessité d'être rattaché à ce marché n'est pourtant pas structurante pour l'ensemble de l'activité d'une banque.

Le cas du GROUPE DES BANQUES POPULAIRES, organisé en banques régionales disposant d'un organe de coordination et de liaison avec le marché financier de la place de Paris, en est un exemple.

Pour leurs investissements, toutes les entreprises recourent naturellement dans une plus ou moins large mesure, aux banques. La nécessité de contacts personnels exige une proximité immédiate. Les services de direction des entreprises ayant fréquemment à s'adresser au marché financier sont donc nécessairement proches de ce marché. A l'intérieur d'une société ou d'un groupe, le lien financier apparaît parfois moins contraignant : lorsqu'une délégation régionale dispose d'une grande marge d'autonomie, ses relations avec la direction générale requièrent des contacts directs, en face à face, mais non quotidiens et ces contacts peuvent être aisément organisés à l'intérieur de l'entreprise sans que l'éloignement géographique soit une entrave.

## **b) Le marché commercial**

Si les liaisons financières ne sont génératrices de contraintes que pour un petit nombre d'activités, rares sont les activités qui fonctionnent pour elles-mêmes et n'ont pas de clients, commerciaux ou fonctionnels, à satisfaire.

Le marché commercial imposera d'autant plus sa morphologie à une partie de l'entreprise que la concurrence est plus forte ou que l'activité requiert des contacts plus élaborés avec le client.

Le CREDIT LYONNAIS, l'UAP, les AGF, SHELL, sont des entreprises de dimensions nationales, dont la partie de la clientèle constituée de ménages est répartie sur l'ensemble du territoire. Elles sont soumises à la concurrence : il leur faut un réseau de distribution complet (1).

Jusqu'à un passé récent, les ordinateurs étaient essentiellement installés dans la Région parisienne. Le marché provincial se développant, CII notamment a décidé de créer des délégations régionales.

En revanche, les entreprises dont la clientèle est constituée d'entreprises et plus précisément de directions d'entreprises, telles que les sociétés de conseil de gestion, de conseil en informatique, les bureaux d'études économiques ou les entreprises de publicité, ne peuvent sans risque s'éloigner de cette clientèle, essentiellement parisienne.

Il s'agit de surcroît d'activités souvent fluctuantes et relativement fragiles, qui ont besoin de s'appuyer sur un marché étendu. Les contacts avec la clientèle sont des contacts élaborés requérant des entrevues fréquentes, réunissant souvent des spécialistes de disciplines différentes, difficiles à réunir ailleurs que dans une métropole.

## **c) Le personnel**

Les relations avec le marché de l'emploi se présentent différemment selon les niveaux de qualification du personnel requis. Les points de vue de l'employeur et de l'employé ne convergent pas forcément.

Pourquoi le CREDIT LYONNAIS a-t-il implanté un centre de traitement informatique à Rillieux, à proximité immédiate de Lyon, et non dans une petite ville ? Entre autres raisons (qualité des télécommunications, etc.), figure celle que cet établissement emploie et emploiera un grand nombre de personnes de qualifications semblables et plutôt faibles.

Ce n'est que dans une ville assez grande que cet établissement trouvera assez de personnel, sans déséquilibrer le marché local de l'emploi.

Le fait d'employer un grand nombre de personnes dans une tranche de qualification donnée est une contrainte : contrainte au moment du recrutement, et aussi contrainte pour l'avenir. Dans une petite ville, le faible taux de rotation se traduit par l'augmentation de l'âge moyen après les premières années, et par la difficulté de faire évoluer le personnel. Par ailleurs, en cas de baisse des besoins, il est difficile de reclasser le personnel.

Le Service des titres du CREDIT LYONNAIS décentralisé à Bayeux tient une place importante dans l'emploi local : si, par exemple à la suite d'une modification réglementaire concernant le découpage des bons de titres, les besoins correspondants de personnel venaient à baisser, il faudrait trouver une autre occupation à ce personnel, sous peine de provoquer une crise locale de l'emploi.

---

(1) La constitution de ce réseau n'est pas une véritable décentralisation au sens de transfert d'activités, mais l'extension des activités de l'entreprise.

Le fort taux de rotation des employés peu qualifiés à Paris, notamment dans le secteur bancaire et les assurances, entraîne des coûts de formation élevés. Mais ne permet-il pas de pourvoir des postes peu qualifiés, peu attrayants et sans grand espoir de promotion pour le personnel, dans la seule mesure où celui-ci, en grande majorité féminin, l'exerce temporairement entre la sortie de l'école et le mariage ?

On constate effectivement que la plupart des opérations de décentralisation importantes ont concerné du personnel peu qualifié. Les inconvénients de cet état de fait ont été plusieurs fois mis en évidence. D'une part on n'accroît pas le pouvoir de décision régional par ce type d'emplois assimilables à des emplois secondaires. Au contraire, on provoque une coupure plus grande entre Paris et la province. D'autre part, il s'agit essentiellement d'emplois féminins et l'on sait qu'en raison du sous-emploi féminin chronique, seule la création d'emplois masculins a une influence directe sur la croissance démographique locale.

L'intérêt de ce type de décentralisation n'est pas à remettre en cause pour autant. Un emploi exogène entraîne la création d'environ un emploi de service et a donc un effet local sensible.

Plus contraignant pour une entreprise est le besoin de personnel qualifié.

Recruter de bons techniciens dans une spécialité est partout difficile.

Pour certaines activités, du tertiaire « supérieur », la valeur de l'entreprise est liée à celle des hommes : activité de recherche, fonctions de décisions, bureaux d'études...

Cette dépendance du marché est plus contraignante pour l'entreprise que pour le personnel en période de plein emploi, et inversement.

Il y a cependant une convergence d'intérêts qui favorise la concentration :

— intérêt pour l'entreprise, d'être proche d'un marché de l'emploi abondant, et de pouvoir recruter des hommes de haut niveau.

Ainsi, la COMPAGNIE GENERALE d'AUTOMATISME estime ne pas pouvoir s'écarter de la Région parisienne.

— intérêt pour les hommes de pouvoir choisir leur employeur et disposer de solutions de rechange, grâce à un marché du travail assez vaste.

Les réticences des cadres parisiens de CII à aller travailler à Toulouse peuvent s'expliquer en partie par l'étroitesse du marché de la région dans cette spécialité, la CII étant pratiquement la seule entreprise dans le secteur de l'informatique à Toulouse.

Si un cadre supérieur veut quitter la CNRO à Cagnes-sur-Mer, il doit presque obligatoirement envisager de déménager.

Plus la taille de la ville sera grande, plus fortes seront les chances d'existence d'un marché de travail pour les hautes qualifications, suffisant pour les besoins de l'employeur et pour donner à l'employé des chances de retrouver une autre place dans le cas où il quitterait la première, à moins que des conditions spéciales ne soient rapidement créées comme à Lanion pour le marché des ingénieurs de télécommunications.

#### **d) Les informations**

En matière de production, les flux principaux sont des flux de matériaux et les flux d'informations ne servent qu'à « piloter » la machine de production.

Le transport de ces matériaux étant coûteux, la localisation des établissements industriels pouvait être, de ce point de vue, choisie en fonction des coûts actuels et prévisibles des transports eux-mêmes, et de la localisation des fournisseurs et clients.

Une activité tertiaire d'administration, de production administrative, de conseil, etc... manipule et transforme des informations.

Ces informations sont plus ou moins facilement transmissibles, plus ou moins élaborées. La qualité de la transmission importe autant que son coût.

Il faut distinguer les flux externes à une entreprise des flux internes.

### **Flux externes**

Une activité de pointe, de recherche par exemple, a besoin d'informations scientifiques, de contacts avec les membres de la profession, avec l'université pour se maintenir à ce niveau de pointe.

C'est l'environnement scientifique professionnel, qu'il ne faut pas confondre avec l'environnement culturel dont ont besoin les chercheurs, informaticiens, etc..., même si ces deux phénomènes ont des conséquences convergentes (1).

C'est la raison pour laquelle PEUGEOT a, depuis longtemps, installé son centre de recherches loin de Sochaux, pour le rapprocher du creuset parisien.

La première exigence formulée pour l'implantation d'un centre de recherches, que ce soit pour CLIN-MIDY, MERRELL-TORAUDE ou BOUSSOIS SA est l'existence d'une université dans la ville, avec si possible une faculté dans la spécialité exercée. Montpellier pour CLIN-MIDY et Strasbourg pour MERRELL-TORAUDE ont été retenus pour cette raison.

De même les activités commerciales ont besoin d'accéder aisément à des informations : contacts avec les syndicats professionnels, avec l'administration (direction des prix, réglementation, etc...). Cette raison constitue l'essentiel de l'argumentation contre la décentralisation d'un grand nombre de sociétés : contacts avec la direction des carburants (SHELL), avec les ministères de l'Agriculture, de l'Industrie et du Commerce, des Finances, de la France d'Outre-Mer, de la Santé publique, avec les organismes syndicaux professionnels (SOPAD, TREFIMETAUX).

### **Flux internes**

Il est généralement considéré que la meilleure façon de faire circuler l'information dans une entreprise est que tous les services tertiaires soient proches les uns des autres. La proximité, c'est-à-dire le faible temps d'accès aux informations, sera un besoin d'autant plus impératif que :

- le recours à ces informations est plus fréquent ;
- le temps d'accès à l'information doit être court ;
- le véhicule de cette information est plus lourd et leur formulation plus complexe.

L'information a essentiellement quatre véhicules : le papier, les moyens de transmissions d'informations codées à haut débit, le téléphone et le télex, la parole.

Meilleure est la qualité des réseaux de communications, moins l'éloignement géographique est un obstacle à la transmission des informations.

L'enclavement relatif de Grenoble, de ce point de vue, est cité comme un inconvénient grave de cette ville. Il a été autrefois à l'origine du retour à Paris des services commerciaux d'une filiale de TREFIMETAUX.

---

(1) Les hommes de l'entreprise ont des relations personnelles. Dans les secteurs tertiaires, les relations professionnelles et personnelles forment un écheciveau.



Par ailleurs, l'évolution technique (possibilité de véhiculer des informations par un moyen plus rapide) et économique (modification des flux d'information, par exemple lorsqu'un établissement accède à une plus grande autonomie), modifie les exigences liées à ces flux.

Lorsque SHELL a créé des délégations régionales disposant d'une large autonomie à moyen terme, certains courants d'informations, volumineux, ont cessé de venir jusqu'à Paris : il y a eu raccourcissement des circuits. En revanche, des flux d'informations plus « nobles » ont été créés entre les délégations régionales et le siège social.

## **2 - TYPOLOGIE DES ACTIVITÉS SELON LEUR DÉPENDANCE VIS-A-VIS DES FACTEURS DE LOCALISATION DOMINANTS**

L'application successive de ces quatre critères de liaisons avec pour chaque critère deux intensités (forte, faible) conduit en principe à une série de 16 types d'entreprises ou d'activités.

On peut citer les types les plus significatifs :

a) Les activités ou entreprises ayant de fortes liaisons avec le marché financier, utilisant beaucoup d'informations, dépendant d'un personnel très qualifié et ayant besoin de contacts en tête à tête fréquents avec leur clientèle : ce sont les directions générales, services financiers, de façon plus large, les activités de siège social, en relation avec l'extérieur (non celles de gestion interne).

On peut remarquer que les activités ayant besoin de la proximité du marché financier ont nécessairement besoin d'informations et qu'elles sont exercées par des hommes hautement qualifiés, dont elles dépendent.

b) Les activités ou entreprises moins liées au marché financier, mais qui, comme les précédentes, ont besoin d'informations, emploient un personnel qualifié et sont soumises à la concurrence. Ce sont :

- les bureaux d'études, de conseil, les sociétés de service en informatique ;
- les entreprises à haute technicité (CGA, SLE CITEREL...);
- les délégations régionales d'entreprises nationales (UAP, SHELL).

c) Les activités ou entreprises ayant besoin d'informations et d'un personnel qualifié ou nombreux mais n'ayant pas de contact avec une clientèle concurrentielle. Ce sont :

- les services de gestion interne (organisation de la production, études...);
- les services d'études et de recherches (PEUGEOT, CLIN-MIDY, MERRELL-TORAUDE);
- les services de gestion administrative courante ou de production administrative, s'ils emploient un grand nombre de personnes (AGF à Reims, CREDIT LYONNAIS à Rillieux...).

d) Les activités ou entreprises ayant besoin d'informations, dépendant de leur clientèle mais employant un personnel peu nombreux et moyennement qualifié, telles que :

— bureaux d'études techniques (ALPAVE, SAMIC à Reims) ;

— les succursales locales de banque pour qui la proximité de la clientèle est plus cruciale que le recrutement.

e) Les entreprises ou activités pour lesquelles aucun des quatre critères n'impose de contraintes.

Parmi elles, il faut bien citer certains services publics administratifs (le personnel est nombreux mais l'emploi est stable) tels que le service des pensions à La Rochelle. Les informations traitées sont véhiculées par courrier ou par télécommunications.

On peut ainsi ranger dans cette catégorie, les services de production administrative des grandes entreprises tertiaires (banques et assurances), sous réserve que l'activité soit assez stable (techniquement et économiquement) pour qu'un effectif relativement important ne soit pas générateur de pesanteurs futures (cas possible du service des titres à Bayeux).

### **3 - FOCALISATION SUR DEUX TYPES DE LOCALISATION**

#### **a) L'intérêt pour une entreprise d'être à Paris**

Des entreprises obtiennent, avec plus ou moins de difficultés selon le cas, l'autorisation d'accroître l'importance de leurs établissements tertiaires dans la région parisienne.

Paris offre au niveau des quatre facteurs de localisation-clés des avantages incontestables :

— Paris est la seule place financière importante de France. Donc, les activités ayant recours au marché financier sont naturellement à Paris. C'est aussi presque la seule place bancaire, au sens où les opérations bancaires importantes sont traitées à Paris.

C'est un argument pour maintenir les sièges sociaux des entreprises à Paris.

— C'est à Paris que sont les sièges sociaux des grandes entreprises et que se trouvent le plus grand nombre d'entreprises. Les sociétés dont ces entreprises sont clientes (bureaux de conseil...) ont intérêt à être implantées à proximité de leur marché. Notamment les banques, ce que l'on peut rapprocher de l'argument précédent (effet cumulatif).

— Paris est le meilleur « marché de la main-d'œuvre », ce qui permet à une entreprise :

- de recruter des collaborateurs de qualité,

- de disposer d'une réserve de main-d'œuvre importante en quantité. L'ouverture dans une ville moyenne de la couronne parisienne de la première tranche d'un centre administratif d'une compagnie d'assurances a à ce point épuisé les possibilités du marché local de l'emploi que l'on a dû renoncer aux tranches ultérieures ;

- de ne pas être responsable individuellement de la situation de l'emploi. Si un bureau d'études connaît une période de récession, le reclassement de son personnel pose moins de problèmes à Paris qu'ailleurs.

Cela permet également aux travailleurs de ne pas dépendre de leurs employeurs.

— Enfin, c'est à Paris que l'accès aux informations est le plus commode :

- Paris est encore le point du territoire le mieux relié à l'ensemble des villes françaises et étrangères ;
  - les sources d'informations scientifiques, dans un certain nombre de domaines de pointe en particulier, y sont pour la plupart ;
  - les sources d'informations commerciales, les représentants de la profession, les syndicats, etc. y sont concentrés.
- C'est à Paris que sont les correspondants administratifs des entreprises.

Certaines administrations sont clientes (PTT, Armées), d'autres sont émettrices de normes, de réglementations automobiles, carburants, assurances, prix...).

— C'est à Paris que l'on a la disponibilité d'un certain nombre de services aux entreprises qui n'existent pas encore dans la plupart des villes de province (service bureau...). On peut objecter à cet argument que l'apparition d'un marché en province pour de telles activités suffira à les y attirer. Mais l'implantation d'une petite société dans une ville de province ne suffira pas à y créer ce marché.

### **Observations**

Certains de ces arguments sont mis en avant pour justifier le maintien à Paris de l'ensemble d'un établissement alors qu'une partie seulement a strictement besoin de telle gamme de contacts.

Cette argumentation n'est valable que si l'entreprise n'a pas une taille suffisante pour envisager une division géographique de ses services. Dans ce cas la plupart des dirigeants ont un rôle multifonctionnel qu'ils ne peuvent exercer que si les activités sont concentrées. De plus, dans certains cas, la division s'accompagnerait de la duplication de certains postes de spécialistes, ce qui n'est pas rentable dans une petite entreprise.

## **b) Le fonctionnement d'entreprises en province**

Au regard des facteurs de localisation, la province a beaucoup évolué au cours des dernières années.

— Ce ne semble pas être le cas en matière financière, où apparemment les opérations complexes se passent à Paris.

— Mais on a déjà pu constater que des sociétés ayant une clientèle internationale peuvent fonctionner en maintenant leurs structures de décision en province.

Outre le cas de MICHELIN, trop grand pour pouvoir servir d'exemple (et dont le siège financier est d'ailleurs à Bâle), on peut citer POTAIN, de taille plus modeste, dont plus de la moitié de la production est exportée.

En revanche, il semble que peu de bureaux de conseil ou de bureaux d'études, sauf de petite taille, très techniques et non de pointe, aient pu fonctionner avec un succès durable en province. C'est assez aisément compréhensible, dans la mesure où la clientèle d'activités aussi fluctuantes et dépendantes de la conjoncture économique doit être aussi large que possible, donc parisienne.

— Il y a seulement quelques années, l'idée de faire déménager des cadres de Paris vers la province était totalement hérétique. Cette idée est maintenant admise.

On constate, même chez des cadres jeunes, une préférence pour un début de carrière en province où les conditions de vie sont plus agréables qu'à Paris.

Il faut toutefois qu'il existe un marché local de l'emploi dans une spécialité suffisant, ce qui peut justifier la concentration dans une même région, d'entreprises d'une même branche, plutôt que leur dispersion.

— A l'intérieur même d'une entreprise, l'éloignement géographique peut ne pas être un obstacle absolu à la collaboration entre deux services dont les tâches sont très imbriquées.

Ainsi, la coordination étroite du travail des deux centres d'études de PEUGEOT situés respectivement à La Garenne et à Sochaux requiert simplement une organisation minutieuse.

Les services administratifs des laboratoires MERREL-TORAUDE sont près de l'usine et non près du siège, ce qui est souvent jugé impraticable ailleurs.

Ces exemples montrent simplement que ces activités peuvent être exercées en province : les entreprises concernées ont mis en place les structures qui le permettent

Cela ne signifie pas pour autant qu'une activité analogue parisienne soit « transférable » dans des conditions économiques pour l'entreprise : cela signifie seulement que certains arguments rationnels, vraisemblables, doivent être considérés avec prudence.

#### **4 - L'INSUFFISANCE DES FACTEURS DE LOCALISATION**

Dans chaque cas, ces facteurs permettent de juger et de comparer les localisations possibles au regard des besoins précis de l'activité tertiaire.

Ils sont aussi un outil de réflexion pour les responsables de l'aménagement du territoire, leur permettant de juger si telle activité (les caisses de retraite, par exemple) peut et doit être exercée ailleurs qu'à Paris.

Mais le fait qu'une entreprise pourrait être localisée ailleurs qu'à son adresse présente ne signifie pas qu'elle s'y installera, même si cette nouvelle implantation était meilleure à certains égards.

Le fonctionnement — ou les résultats — d'un établissement peuvent s'exprimer par une fonction d'un certain nombre de paramètres liés à la localisation. La meilleure localisation est celle qui donne à la fonction sa valeur maximum.

S'il est souhaitable que la valeur de cette fonction soit estimée en permanence pour divers cas de figures, les décisions résultant de ses variations ne peuvent être que discontinues.

La structure existante a une certaine inertie, au sens mécanique du terme, et sa modification suppose une dépense d'énergie qui ne sera mise en œuvre que s'il existe au préalable un certain consensus, et consentie que dans une perspective d'amélioration certaine. Les gains escomptés doivent compenser largement le coût de la modification.

Aussi, est-il nécessaire de se placer dans la dynamique de l'entreprise et d'analyser le processus qui peut conduire à une décentralisation.

# II - Dynamique du mécanisme de décentralisation

« Décentralisation » est un terme de l'aménagement du territoire. Il correspond toujours pour l'entreprise à une modification des liaisons internes ou de ses relations avec le milieu extérieur.

« Décentraliser » tout ou partie de l'activité de l'entreprise est envisagé par les responsables sous l'angle de cette modification, la situation existante étant une contrainte.

Par cette modification, on recherche avant tout un meilleur fonctionnement.

Il faut noter le rôle déterminant joué par le cadre mis en place par la DATAR dans l'analyse des possibilités de décentralisation faite par les entreprises.

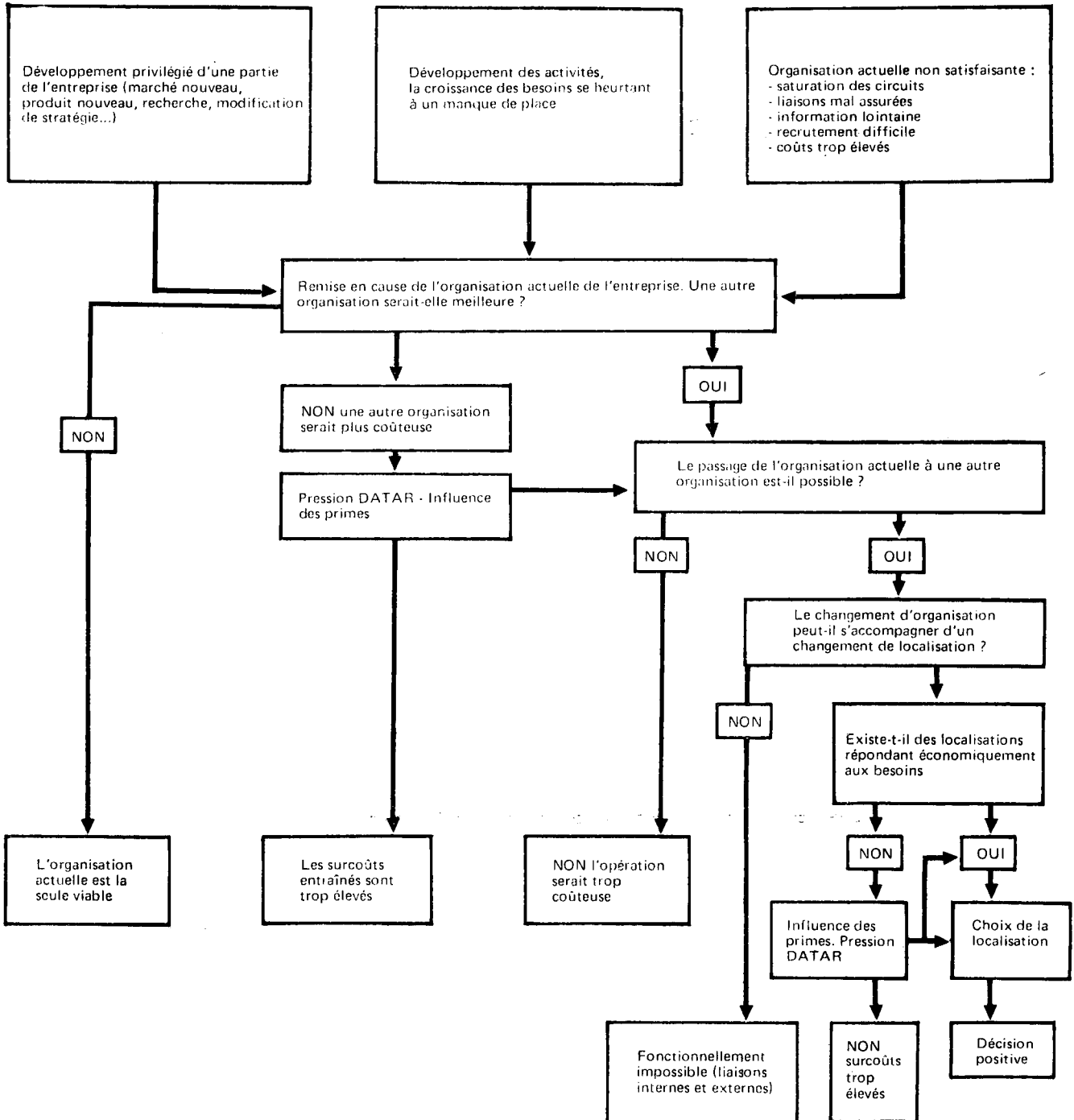
Quels sont les moteurs de ces changements ? Dans quels cas aboutissent-ils à des modifications de structure et à des décentralisations ?

## 1 - SCHÉMA DU MÉCANISME DE DÉCISION

Le raisonnement aboutissant à une décision de décentralisation ou de non-décentralisation peut être présenté selon le schéma de mécanisme de décentralisation ci-après.

Il est clair que la décision passe par plusieurs itérations et que l'on ne peut qu'imparfaitement la décrire comme le résultat d'un raisonnement logique linéaire.

## SCHEMA DE MECANISME DE DECENTRALISATION



## **2 - LES MOTIFS POUR LESQUELS UNE MODIFICATION DE L'ORGANISATION EST ENVISAGÉE**

Ils doivent être assez puissants pour entraîner une remise en cause réelle de l'organisation. On peut essentiellement distinguer les situations suivantes :

### **a) Le développement privilégié d'une partie de l'activité de l'entreprise produit un rameau, qui peut être détaché, ou même ne peut être intégré à la structure existante.**

Le développement d'une politique de recherche a conduit les laboratoires pharmaceutiques CLIN-MIDY à regrouper ses unités dispersées. De même, pour le « verre plat » de BSN (actuellement BOUSSOIS S.A.) et les laboratoires MERRELL-TORAUDE.

Le développement des implantations d'ordinateurs en province oblige les constructeurs dont CII, à y implanter des représentants commerciaux et techniques.

### **b) L'organisation actuelle de l'entreprise ne répond plus à ses besoins actuels ou aux nécessités de son développement, et il faut en trouver une meilleure.**

La croissance très rapide du volume des opérations bancaires a, par exemple, conduit le CREDIT LYONNAIS à adapter ses procédures et son organisation aux progrès de la technologie des ordinateurs des nouvelles générations, sous peine d'engorgement des chaînes de traitement administratif.

De même, la croissance de ses activités dans un marché provincial préexistant, a conduit l'UAP à raccourcir certains circuits de traitement et de décision en mettant en place des délégations régionales dotées d'une grande autonomie.

Afin de mieux coordonner les activités des deux centres d'études de Paris et de Sochaux et pour faire face à l'accroissement de leurs activités, la Société Automobiles PEUGEOT les a réunis sous une autorité unique, tout en maintenant les deux centres dans leurs villes respectives.

La dispersion dans Paris des établissements des sociétés du groupe BSN ou de ceux de la CNRO (Caisse Nationale de Retraite des Ouvriers du Bâtiment et des Travaux Publics) ont été jugées préjudiciables à la circulation de l'information : le regroupement a donc été envisagé.

### **c) Le parc immobilier actuel ne suffit pas à répondre à la croissance des besoins, ce qui conduit inmanquablement les entreprises à avoir affaire avec les Pouvoirs publics.**

Cette insuffisance quantitative, souvent accompagnée d'une inadéquation qualitative de locaux dont ce n'était pas la destination première (un bâtiment construit pour la haute couture ne convenait pas parfaitement aux directions des départe-

ments de première transformation des métaux non ferreux de TREFIMETAUX) ne conduit pas en général directement à l'idée d'une modification de l'organisation : on cherche plutôt à minimiser la gêne liée à un déménagement ou à une extension, de façon à ne pas distendre géographiquement les liaisons et à ne pas trop perturber la situation existante.

Ainsi, la SOPAD fait face à la croissance de ses effectifs parisiens en agrandissant son immeuble de Courbevoie et la Compagnie Générale d'Automatisme cherche à rester dans la banlieue Sud de Paris. La STERIA, Société de conseil en informatique, s'agrandit au Chesnay, dans la banlieue Ouest, en transformant des appartements !

Ce n'est que devant une impossibilité, matérielle ou réglementaire, de satisfaire ces besoins, qu'une autre solution est envisagée.

L'interdiction faite à la CNRO par le Comité de Décentralisation de regrouper à Paris les établissements qui y étaient dispersés, a contraint ses dirigeants à envisager un déménagement hors de Paris, avec les contraintes d'organisation afférentes.

Devant des difficultés rencontrées pour obtenir l'autorisation de s'agrandir à Paris, une petite société d'assurances a envisagé un moment la possibilité de déménager à Aix une partie de ses activités.

**d) Une raison nouvelle d'envisager une modification de l'organisation est apparue assez récemment : le coût élevé, pour une entreprise d'un emploi parisien.**

Cette considération touche surtout les entreprises suffisamment grandes pour que le fait se traduise par des dépenses élevées et par des ensembles assez importants pour être séparés. Elle touche aussi, dans un autre sens, les petites entreprises qui ne peuvent supporter le coût élevé des bureaux neufs.

Etant donné le prix du mètre carré de bureaux à Paris, l'immobilisation de capital par employé est élevée. Elle coûte à l'entreprise un pourcentage du salaire versé, d'autant plus fort que l'emploi est moins qualifié.

**e) Enfin, le souci d'éviter de créer des établissements géants, difficiles à gouverner à certains égards a pu faire avancer l'idée d'une division, donc d'une réorganisation.**

**Un trait commun à ces raisons d'envisager une modification de structure est la croissance, génératrice de besoins, et aussi des moyens de les satisfaire.**

Chacun peut attester que la surface de bureaux par emploi est relativement élastique. Si les perspectives économiques ne sont pas bonnes, une entreprise se satisfera de bureaux exigus. Ainsi, c'est leur essor économique récent qui a entraîné la subite apparition d'une « demande de desserrement » des entreprises lyonnaises longtemps mal logées et a contribué à lancer le marché de bureaux dans cette ville.



### **3 - L'ÉTUDE DES AUTRES ORGANISATIONS POSSIBLES**

Les décisions prises par les dirigeants de l'UAP, de CII ou de SHELL sont précédées d'études complexes et de l'analyse de la « faisabilité » de chaque option possible.

L'étude des différentes options pour des entreprises de taille plus modeste, telles que O'CEDAR, la CGA (Compagnie Générale d'Automatisme) ou même POTAIN, est moins complexe même si elle est aussi minutieuse, même si le choix est aussi lourd de conséquences pour l'entreprise. La remise en cause de l'organisation n'est cependant pas toujours systématique, et ne porte pas nécessairement sur l'ensemble de l'entreprise.

Lorsque la Société POTAIN a envisagé de transférer les services de direction hors de La Clayette (Saône-et-Loire), berceau de la société, à cause de l'incommodité des liaisons et des difficultés de recrutement, l'organisation du réseau commercial n'a pas été remise en cause.

Il est donc difficile de proposer un schéma de raisonnement applicable à toutes les entreprises.

Néanmoins, les formes possibles d'organisation sont généralement comparées selon tout ou partie des critères suivants :

1 - adéquation aux besoins de liaisons de l'entreprise, internes et avec l'environnement (les facteurs de localisation définis au chapitre I) ;

2 - « faisabilité » économique, c'est-à-dire vérification que la nouvelle formule est plus avantageuse que la continuation de l'ancienne, et que le passage de l'une à l'autre est possible financièrement ;

3 - peut-on passer de la situation actuelle à la situation envisagée, compte tenu des problèmes de personnel, etc.

Dans la décision interviendront ensuite d'autres considérations :

— pressions diverses, notamment celles de la DATAR ;

— volonté de la direction générale (cas de AIR INTER...).

#### **a) L'adéquation aux besoins de l'entreprise : une « faisabilité » fonctionnelle**

La Compagnie Générale d'Automatisme n'a pas de raison de quitter la région parisienne, alors que ses principaux clients y sont et que le personnel qualifié dont elle a besoin est à Paris.

En revanche, les services administratifs des laboratoires MERRELL-TORAUDE sont à Bourgoin auprès de l'établissement de production au lieu d'être, comme c'est souvent jugé nécessaire, près de la direction générale qui est à Paris. Les déplacements de personnes entre administration et production sont remplacés par des déplacements de personnes entre administration et direction.

Ce qui est possible dans une organisation bipolaire ne l'est pas dans une organisation multipolaire.

On estime que c'est de Paris, d'où elles sont le plus facilement accessibles dans leur ensemble, que les usines dispersées de la SOPAD ou de deux départements de TREFIMETAUX, peuvent être le plus facilement administrées.

Cette contrainte, liée au fait que le réseau de communications est centré sur Paris est affaiblie dans le cas d'usines égrénées le long d'un axe de communications (RENAULT dans la Vallée de la Seine...).

L'existence d'un réseau de communications est évidemment une condition première.

L'UAP a dû retarder l'ouverture de certaines délégations régionales, faute de lignes de télé-informatique à haute capacité qui, pour d'autres de ses délégations, ont été difficilement obtenues.

La remarque a été faite à plusieurs reprises qu'une implantation, conseillée par la DATAR, adoptée par l'entreprise, n'avait pu recevoir le téléphone dans un délai satisfaisant.

Ce fait, interprété comme le signe d'un certain manque de coordination dans l'action de « l'Administration », révèle une certaine distorsion entre l'évolution rapide des besoins des entreprises nécessitant des décisions et des réalisations rapides assorties d'engagements fermes d'une part, et la lenteur et l'incertitude des réactions des administrations d'autre part.

La taille de l'entreprise est également un élément fondamental.

La bonne marche d'une entreprise moyenne dépend de quelques hommes, occupant chacun plusieurs fonctions dans des activités qui n'ont pas nécessairement par ailleurs des relations étroites entre elles ou de quelques spécialistes, dont la compétence est difficilement remplaçable.

Le seuil au-delà duquel la séparation est possible est évidemment à déterminer cas par cas : un dépassement discontinu de ce seuil peut notamment être observé au moment d'une réorganisation sans accroissement d'effectifs. C'est autant une question de structure que de taille.

## **b) La « faisabilité » économique**

Peu d'entreprises ont assez de liberté de mouvement pour décider aisément de s'installer sur la Côte d'Azur, comme l'a fait la CNRO en offrant des facilités de logement importantes à son personnel.

Il s'agit de vérifier que la nouvelle formule est plus avantageuse que la continuation de l'ancienne. La réponse est évidemment difficile à apporter, même après coup.

Lorsque la réforme est « obligatoire », c'est-à-dire lorsque l'ancienne solution aurait conduit à un blocage (impossibilité matérielle de faire face à la croissance du nombre d'opérations sans adaptation comme dans le cas du CREDIT LYONNAIS), les considérations de coût permettent de comparer dans une certaine mesure les solutions étudiées, mais ne remettent pas en cause la nécessité même de la réforme. Il s'agit d'une optimisation sous contrainte.

En revanche, lorsque, à l'occasion d'un agrandissement de la surface de bureaux utilisée, les Pouvoirs publics font pression dans le sens d'une décentralisation, le surcoût qu'une telle opération impose à l'entreprise peut apparaître insupportable.

Ainsi, une petite compagnie d'assurances aurait pu, fonctionnellement s'installer à Aix-en-Provence, mais le coût des liaisons et du maintien d'une antenne commerciale parisienne aurait dans cette hypothèse été trop élevé.

D'autre part, la modification de l'organisation coûte très cher à l'entreprise :

- en temps d'études ;
- en temps perdu lors du passage d'une structure à l'autre ;
- en coût de formation des hommes.

La prise en charge par les Pouvoirs publics d'une partie des dépenses, sous forme de primes de décentralisation, est très généralement considérée comme une aide de trésorerie, non négligeable, mais en tout cas non déterminante dans les décisions prises. Elle peut permettre de franchir un pas, mais ne compense pas obligatoirement les surcoûts permanents liés éventuellement à une formule moins bonne.

### **c) La possibilité d'un cheminement d'une solution à l'autre**

Le fait qu'une solution puisse apparaître, fonctionnellement et économiquement, meilleure pour l'entreprise ne signifie pas que sa mise en œuvre sera décidée.

On pourrait imaginer qu'une entreprise exerçant une activité de pointe dans le domaine de l'électronique fonctionne à Grenoble ou à Toulouse. La même société, fonctionnant actuellement à Paris, ne peut pourtant pas déménager, sous peine de devoir se séparer de la majorité des hommes qui font sa valeur.

La difficulté de faire déménager une proportion suffisante des effectifs retarde la décentralisation de certaines divisions de CII.

Cette dépendance de l'entreprise vis-à-vis du personnel est plus sensible encore dans certaines grandes entreprises où, en pratique, on ne licencie jamais, comme les grandes compagnies d'assurances ou le CREDIT LYONNAIS.

L'inertie d'une structure existante peut être considérable et s'opposer longtemps à une réforme considérée par ailleurs comme souhaitable, mais génératrice de perturbations.

## **4 - RECHERCHE DE LOCALISATION**

Elle est faite à trois niveaux :

- un niveau de dégrossissement, qui consiste à vérifier l'existence d'une ou plusieurs possibilités de localisation en province. Dans certains cas, ce niveau n'est pas dépassé, et Paris est vite reconnue comme la seule localisation possible : c'est le cas des activités fortement liées au milieu parisien : activités financières, sièges sociaux...
- un niveau de choix de la ville, entre plusieurs villes reconnues comparables : ex. : Annemasse - Nice pour la CNRO ; Strasbourg - Montpellier pour les laboratoires pharmaceutiques MERRELL-TORAUDE ; Montpellier - Tours - Caen pour les laboratoires CLIN-MIDY ;
- enfin, le choix du terrain.

L'existence d'opportunités particulières peut orienter dès l'abord le choix de la localisation : disponibilité d'un terrain dans un délai assez bref, bonne connaissance de la ville, influences et pressions diverses.

Les conseils de la DATAR, en matière de localisation, sont perçus dans certains cas comme révélant une totale incompréhension des besoins des entreprises. Ils sont fondés sur le désir d'équilibre, parfois peut-être non exempts de considérations conjoncturelles (crise locale de l'emploi...). Le point de vue de la DATAR peut en cette matière difficilement rejoindre celui des entreprises.

## 5 - LA DÉCISION

Eclairée par toutes les études nécessaires, la décision reste un choix comportant un « risque », et est à ce titre l'acte d'un seul homme. Dans tous les cas, la décision concernant l'organisation est prise à l'échelon le plus élevé de l'entreprise (1).

Si les dirigeants de l'entreprise ne sont pas personnellement décidés, par exemple à décentraliser, il y a peu de chances que l'opération se fasse. Un exemple récent dans le domaine du transport aérien en atteste.

De la même façon, la venue d'un nouveau président, ou le changement de l'équipe dirigeante peut suffire à bouleverser les choix longtemps étayés par un faisceau de bonnes raisons (impératives).

C'est aussi à ce niveau qu'interviennent diverses pressions, dont, en particulier, celle de la DATAR et du Comité de Décentralisation.

Cette pression peut être immédiate : interdiction de s'étendre à Paris.

La CNRO a dû partir et SHELL se contenter des locaux existants pour son siège social.

La pression peut être différée dans la mesure où l'autorisation d'extension à Paris s'assortit de demandes de garanties quant à l'évolution ultérieure. Elle entrera alors dans les contraintes prises en compte avant la décision.

Il s'instaure d'ailleurs une certaine forme de « troc », où les entreprises opèrent des décentralisations pour pouvoir ensuite demander un agrément dans la Région parisienne.

ELF-ERAP s'est engagé à maintenir l'effectif d'un établissement de Grenoble. Cet engagement a pesé sur son choix d'organisation et de localisation de services comptables, qui ne serait peut-être porté sur une autre solution.

Dans d'autres cas, les engagements antérieurs sont reconnus irréalistes et « révisés » : l'occupation à titre provisoire par telle banque de locaux parisiens se prolonge...

D'autres considérations entrent en jeu :

— la réussite de l'organisation décentralisée de l'URBAINE a contribué à faire décentraliser l'UAP ;

— la pression de l'organisme financier (société mère...) qui contrôle la société conduit à des options qui, au niveau de la direction, n'auraient pas été retenues.

---

(1) Le personnel, y compris les cadres, est généralement informé rapidement, dès que la décision est prise (il n'y participe donc qu'implicitement, dans la mesure où ses réactions prévisibles influent sur la décision).

## **Le recrutement local**

La possibilité de recruter du personnel localement est un des facteurs de localisation. Ce recrutement est un élément généralement important de la réalisation.

Le plus souvent, la faible qualification du personnel recruté entraîne des frais de formation pour l'entreprise, qui sont considérés comme imparfaitement compensés par les primes.

## **6 - RÉALISATION DE L'OPÉRATION**

Les opérations de déménagement ou de création s'accompagnent du transfert d'une partie du personnel.

S'il s'agit d'un déménagement proche, à l'intérieur de Paris ou de la Région parisienne, l'entreprise s'efforce de conserver l'ensemble du personnel.

Certains transferts de poste de travail entraînent une rupture de contrat, coûteuse pour l'entreprise. Cette contrainte (toujours « sociale ») est un argument pour ne pas trop s'éloigner de l'ancienne adresse.

S'il s'agit d'un déménagement en province, seules les personnes sur qui repose le fonctionnement de l'entreprise (cadres, ingénieurs...) sont incitées réellement à suivre.

En fait, les emplois peu qualifiés sont souvent choisis par ceux qui les occupent en fonction de critères de proximité.

Les incitations, proposées à tous, prennent la forme :

- de primes ;
- de perspectives de promotion ;
- de prêts et facilités diverses, permettant aux intéressés de se dégager de leurs engagements ;
- d'aide au logement.

La CNRO a pu acheter 150 appartements et les louer à des conditions avantageuses à son personnel.

D'autres entreprises n'ont prévu pratiquement aucune incitation.

A l'UAP, on a considéré que le départ en province, s'accompagnant de fait d'une prise de responsabilité, n'avait pas à faire l'objet d'incitations.

Les problèmes techniques sont confiés généralement à des responsables assez compétents pour qu'ils soient résolus, si le choix de la localisation ne les rend pas insurmontables.

## **7 - CONSÉQUENCES DE LA DÉCENTRALISATION**

A quelques exceptions près, et pour autant que l'on puisse en juger pour des opérations encore récentes, les décentralisations ont été réussies parce qu'elles n'ont été acceptées par les dirigeants des entreprises que dans la mesure où elles étaient acceptables.

Le contenu d'un établissement créé en province est d'ailleurs ajusté de façon à minimiser les gênes.

Tel centre administratif bancaire verra ses attributions diminuer : certains postes de responsabilité, dont la localisation en province occasionne de trop fréquents déplacements de personnes, seront progressivement ramenés à Paris.

Ainsi, la portée réelle d'une décentralisation est difficilement appréciable si on n'étudie pas ses conséquences sur l'organisation de l'entreprise.

On reproche parfois à la politique de décentralisation de n'envisager en province que des activités relativement subalternes, donc d'accroître le déséquilibre province-Paris.

Il faut ici faire quelques remarques :

Cette opposition décision-exécution est un critère doublement insuffisant :

— parce que des activités importantes y échappent, telles que la recherche, ou les activités de conseil et de service ;

— parce qu'il y a plusieurs niveaux de décision. On ne peut reprocher à une direction régionale, même très autonome, de dépendre de sa direction générale.

Le transfert en province d'activités parisiennes n'est qu'un volet de l'évolution vers une moindre centralisation.

Ce transfert prend essentiellement deux aspects :

— rapprochement vers une région, des opérations et des décisions qui la concernent (direction régionale...) ;

— éloignement de Paris d'activités qui peuvent fonctionner ailleurs à moindre coût pour la collectivité, et peut-être pour l'entreprise.

On imagine moins bien que les hommes qui ont à prendre des décisions concernant au moins l'ensemble du pays s'éloignent d'un environnement — politique, administratif, financier — dont ils ont besoin.

Il n'est donc pas étonnant que les activités de décision « supérieures » restent à Paris. Partiraient-elles, ce ne serait pas vers une ville de province.

# III - Éléments de synthèse

Un certain nombre d'enseignements peuvent être tirés de ces quelques cas :

— définir dans quelles situations une possibilité de décentralisation peut apparaître ;

— préciser la notion de « manœuvrabilité » d'une activité ;

— proposer des mesures susceptibles de favoriser les décentralisations dans les entreprises.

## 1 - QUAND UNE DÉCENTRALISATION EST-ELLE POSSIBLE ?

Pour qu'une opération de décentralisation soit possible, il faut qu'un certain nombre de conditions quasi-nécessaires soient réunies.

### a) Il faut que l'entreprise soit en croissance

C'est-à-dire qu'elle ait des besoins nouveaux à satisfaire. Une décentralisation est une opération coûteuse : pour une entreprise en stagnation ou en récession, décentraliser pour profiter des primes est une solution hasardeuse et transitoire à ses problèmes : la décentralisation coûte plus cher à l'entreprise que le montant des primes, tant en coûts de l'opération qu'en coûts ultérieurs de liaisons.

## **b) Il faut une modification de structures**

Cette proposition, qui traduit le fait que la décentralisation se pose pour l'entreprise en termes de modification de l'organisation, a plusieurs sens complémentaires :

1. Elle est **une condition nécessaire de réussite** : une décentralisation allonge certains circuits de transfert d'informations. S'il n'y a pas de réorganisation, elle risque de n'en raccourcir aucun autre et de n'entraîner que des surcoûts sans avantages.

2. Elle est une **occasion**, qui rend possible d'envisager une décentralisation (ce n'est pas une condition suffisante). En effet, les relations entre les services sont modifiées. Certaines liaisons fonctionnelles distendues (flux d'informations appauvris ou organisés différemment) peuvent être géographiquement allongées.

3. Il est plus facile de modifier les relations entre les services et entre les hommes dans une entreprise au cours d'une réorganisation que dans le cadre d'un organigramme inchangé : les modifications de fonctions donnent moins prise aux résistances humaines.

## **c) Il faut qu'il existe une organisation viable, et si possible, plus satisfaisante que l'ancienne**

Ce n'est pas toujours le cas.

En particulier, une entreprise ne peut économiquement, en dessous d'une certaine taille, se diviser.

Il faut qu'il existe une autre façon de satisfaire aux besoins de liaisons des diverses fonctions de l'entreprise entre elles et avec l'extérieur.

### **Liaisons avec l'extérieur**

Il ne faut pas que soit allongée de façon dirimante la liaison avec un des milieux vitaux pour l'entreprise :

- marché financier,
- clientèle,
- marché de l'emploi,
- sources d'informations.

Il ne faut pas non plus que l'une de ces liaisons soit allongée sans contrepartie : raccourcissement de liaisons internes, ou raccourcissement d'une autre liaison externe (exemple : se rapprocher de la clientèle, quitte à décentraliser un service).

### **Liaisons Internes**

Cette condition rejoint la modification de structures. Elles imposent les mêmes contraintes que les précédentes : si un circuit est trop allongé, l'organisation n'est pas viable, soit qu'elle occasionne des déplacements de personnes trop nombreux, ou des échanges de lettres qui allongent démesurément les temps d'accès aux informations.



De la même façon, il faut qu'à un allongement de liaisons corresponde le raccourcissement d'une autre liaison. La délégation de pouvoirs à une direction régionale rapproche celle-ci de la clientèle (délais, meilleurs services...), et crée des flux différents entre elle et la direction générale.

#### **d) Il faut que le passage de l'ancienne à la nouvelle organisation soit possible**

Que la nouvelle organisation soit meilleure que l'ancienne ne veut pas dire qu'il sera possible de trouver un cheminement de l'une à l'autre.

Une entreprise exerçant une activité de pointe, dont la valeur repose sur la présence de quelques hommes, ne prendra pas le risque de les perdre. Il en va de même pour les cadres de direction.

Il arrive que la réorganisation soit obligatoire pour faire face aux besoins : c'est le cas du CREDIT LYONNAIS, par exemple. Dans ce cas précis, la politique de l'emploi suivie par la société est telle que la recherche de la plus grande efficacité n'est pas le seul critère retenu.

Il faut que la modification soit financièrement possible.

Il faut également que la volonté existe, au niveau des dirigeants, de passer d'une organisation à l'autre.

En d'autres termes, il ne suffit pas que la réorganisation soit « objectivement » souhaitable.

## **2 - LA « MANŒUVRABILITÉ »**

Cette notion permet de caractériser les possibilités d'évolution géographique d'une entreprise et le degré d'efficacité que peuvent avoir les actions des Pouvoirs publics sur elle.

Le tableau suivant met en regard les éléments contribuant à l'accroître ou à la diminuer.

Eléments contribuant à accroître la manœuvrabilité	Eléments contribuant à diminuer la manœuvrabilité
<p><b>1. Facteurs de localisation</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Marché financier</b></p> <p>L'activité n'a pas de contacts, ou a des contacts occasionnels avec les milieux financiers parisiens.</p>	<p>L'activité est liée au marché financier parisien.</p>

### Dépendance vis-à-vis de la clientèle

L'entreprise a une clientèle certaine (monopolistique)

L'activité n'a pas de relation directe avec la clientèle.

Il s'agit d'un secteur concurrentiel, où on limite les frais et où on recherche les économies externes.

La clientèle est :

- parisienne ;
- internationale ;

La clientèle est également dispersée sur le territoire.

### Dépendance vis-à-vis du personnel

L'exercice de l'activité ne requiert pas un personnel très qualifié ou très nombreux. De ce fait, on ne se préoccupe pas en premier lieu :

— des difficultés de recrutement éventuel ;

— du risque de perdre des collaborateurs précieux (notamment dirigeants).

L'entreprise ne subit pas d' « inertie sociale ».

Le personnel est très qualifié et il serait dommageable pour l'entreprise d'en perdre une partie.

Ce personnel ne peut être recruté qu'à Paris.

L'entreprise subit une inertie importante vis-à-vis du personnel (engagement de ne pas licencier).

### Besoins d'informations

L'activité est fonctionnellement assez indépendante et n'a pas de liaisons très étroites d'hommes avec les autres fonctions.

L'entreprise ou l'activité n'a que peu de contacts avec les administrations parisiennes.

L'activité ne requiert que peu de relations de face à face.

L'exercice de l'activité requiert des contacts d'hommes fréquents et des circulations d'informations complexes : l'ensemble des activités est difficilement « sécable ».

Ces informations ne sont disponibles qu'à Paris :

- marché financier ;
- informations commerciales ;
- contacts professionnels à plusieurs participants.

L'activité requiert des contacts fréquents avec les administrations (ministères de tutelle, services techniques...).

## 2. Structures

### Caractéristiques internes de l'entreprise ou de l'activité

L'activité n'occupe qu'une faible partie en pourcentage des effectifs de l'entreprise.

L'entreprise a une taille importante. d'où :

- une solide assise financière ;
- une taille supérieure au « seuil » de sécabilité.

L'entreprise a une organisation géographique (production, administration...) bipolaire.

L'activité est latérale, non hiérarchique dans l'entreprise et son transfert ne s'accompagnerait pas d'un transfert important de responsabilités.

L'activité occupe un fort pourcentage des effectifs.

L'entreprise est trop petite pour :

- se scinder ;
- supporter la dépense d'un transfert.

Il s'agit d'une activité ou d'un échelon hiérarchique difficilement séparable de la direction générale.

### Possibilités d'évolution de la structure

L'entreprise a par nature des secteurs techniques ou commerciaux nouveaux.

L'entreprise est dans une période de modification de structures (y compris création d'activité).

L'entreprise est en croissance.

L'entreprise a des structures stables. L'activité de l'entreprise est fluctuante.

L'entreprise est grande, donc ses structures ne peuvent être modifiées que lentement et pour longtemps.

L'entreprise ne croît pas, ou même décline.

### 3. Possibilités d'intervention des pouvoirs publics

L'Etat est client ou correspondant, et peut faire pression sur les dirigeants.

L'entreprise a pris antérieurement des engagements vis-à-vis du Comité de Décentralisation.

L'entreprise risque de s'installer à l'étranger.

Des influences politiques peuvent s'opposer à la volonté de la DATAR.

## 3 - RÉFLEXION SUR L'ACTION DES POUVOIRS PUBLICS

L'action de l'Etat en faveur de la décentralisation utilise essentiellement les moyens suivants :

- mesures incitatives
- primes de décentralisation ;
- action régionale ;
- amélioration des moyens de communication ;
- mesures dissuasives
- redevances en Région parisienne ;
- procédure d'agrément.

### Les redevances

Selon les zones où ils sont implantés, l'occupation de surface de bureaux dans la Région parisienne est assortie d'une taxe qui s'élève jusqu'à 400 F/m<sup>2</sup>.

De l'avis de l'ensemble des interlocuteurs, ces taxes, jugées pourtant élevées, ne jouent pas un rôle dissuasif pour les grandes entreprises. Elles jouent le rôle d'un « pas de porte » à payer pour jouir d'une rente de situation autrement plus avantageuse.

On peut se demander si ces taxes n'ont pas un effet inverse de leur objet : peu dissuasives pour les grandes entreprises, qui ont la plus solide assise financière, tant pour les payer que pour supporter les surcoûts liés à une décentralisation, elles peuvent au contraire contrecarrer la croissance d'entreprises plus modestes qui « vivent de Paris » et ne peuvent s'en éloigner.

Par ailleurs, une taxe de 400 F/m<sup>2</sup> sur des bureaux vendus 6 000 à 8 000 F/m<sup>2</sup> et qui sont achetés par les entreprises les plus riches est moins durement ressentie qu'une taxe de 200 F/m<sup>2</sup> sur des bureaux de 2 000 à 2 500 F/m<sup>2</sup>, vendus ou loués à des entreprises modestes.

## Les primes de décentralisation

Un ensemble de primes est proposé aux dirigeants des entreprises pour les inciter à s'implanter en province. Ces primes sont d'autant plus élevées que la région concernée a besoin de se développer, ce qui est parfois traduit par « d'autant plus que l'implantation y est défavorable pour l'entreprise ». Si cette assertion est sans doute exagérée, elle traduit pourtant le fait qu'« aucune prime ne transformera une mauvaise localisation en bonne localisation ».

La prime est plutôt considérée comme « un avantage non négligeable mais pas déterminant », « un dédommagement d'ailleurs insuffisant », « une aide de trésorerie, mais une somme faible si on la répartit sur dix ans ».

## La procédure d'agrément

Au-dessus d'un seuil de surface, la construction ou l'occupation de bureaux dans la Région parisienne est assujettie à l'obtention d'un agrément.

Lorsqu'une entreprise souhaite s'installer dans des nouveaux locaux (déménagement ou extension), ses dirigeants doivent justifier devant le Comité de Décentralisation la réalité de leurs besoins et de la nécessité pour elle de rester proche de Paris.

Dans certains cas, il est donné acte à l'entreprise de la réalité de ses liaisons parisiennes. Dans d'autres, au contraire, il est admis que toute extension à Paris est interdite.

Dans la plupart des cas, un dialogue s'établit entre les responsables de l'aménagement du territoire et ceux de l'entreprise.

Ce dialogue prend la forme d'une négociation, appuyée sur un dossier technique, mais au cours de laquelle la présentation des arguments, pas seulement techniques, joue un rôle important. Dans cette négociation, les entreprises paraissent avoir joué leurs atouts avec un bonheur inégal : le cas de SHELL, qui après avoir de son propre chef largement décentralisé ses services de distribution et d'exploitation, s'est vu refuser un accroissement de la surface de son siège social, est à cet égard remarquable : « la DATAR ne connaît pas le passé ».

A l'issue de la négociation, l'autorisation peut être accordée de s'étendre modérément à Paris, en échange d'une création présente ou future d'emplois, d'ailleurs souvent industriels, en province, ou de l'engagement de ne plus s'étendre ultérieurement à Paris.

Certaines opérations réalisées spontanément et naturellement en province par une entreprise sont mises en avant pour obtenir un accroissement de surfaces dans la région parisienne au bénéfice d'une lointaine cousine de la même famille financière.

Les Pouvoirs publics sont en tout état de cause conscients de ce jeu, qui doit leur permettre d'affirmer et de rendre notoire leur volonté. Celle-ci est de plus en plus considérée dans les entreprises comme une des contraintes à prendre en compte a priori : **la DATAR est consultée non plus après, mais avant la décision.**

Une forme élaborée de ce dialogue est la politique « contractuelle » aux termes de laquelle les entreprises acceptent de consulter la DATAR pour leurs projets futurs, et s'engagent à chercher à réaliser les décentralisations compatibles avec leur développement.

La pression du Comité de Décentralisation est citée dans plusieurs cas, comme ayant eu une influence non négligeable sur les décisions de décentralisation : des implantations réalisées en province auraient, sans doute, été parisiennes sans son action.

Les effets d'engagements pris antérieurement par des entreprises vis-à-vis de la DATAR ont déjà commencé à se faire sentir (extension décidée à Grenoble pour ELF-ERAP). Parfois les engagements de non-croissance à Paris sont révisés, lorsqu'ils n'étaient pas réalistes.

Mais les décentralisations consenties d'abord sont celles qui coûtent le moins aux entreprises, celles de services latéraux (archives, centre de perforation...).

La DATAR semble manquer d'informations objectives sur le fonctionnement interne des entreprises. Elle est donc parfois obligée d'admettre certaines affirmations présentées de façon vraisemblable, faute de pouvoir les évaluer.

### **Proposition pour une action des Pouvoirs publics**

Les problèmes des conditions d'accueil locales sont connus :

- difficultés de liaisons, liaisons de personnes et télécommunications ;
- difficultés de recruter ou d'attirer de la main-d'œuvre, surtout qualifiée.

L'action des Pouvoirs publics pourrait aller plus loin dans trois directions.

### **a) Décentraliser les administrations**

La concentration des correspondants à Paris y retient les niveaux de décision dans les entreprises. Parmi ces correspondants, figurent les services techniques de certains ministères. Que certains services tels que le service des visas pharmaceutiques, certains services acheteurs de l'armée, etc. partent dans une ville de province, et des activités les suivront. Le service des pensions à La Rochelle est naturellement plus facile à déplacer, mais il est aussi moins inducteur d'activités. Mettre à l'Isle-d'Abeau le centre de documentation des bibliothèques n'y apporte rien d'autre que quelques rares emplois.

De plus, si un service administratif apporte dans une ville des emplois de haut niveau, il y amorce le marché de l'emploi.

La pression vers la décentralisation est ressentie dans les entreprises comme un risque de se voir défavoriser dans le jeu de la concurrence.

Un service administratif n'est pas, lui, en économie de concurrence. Les surcoûts éventuels liés à des départs en province peuvent fort bien être considérés comme un investissement en faveur de la décentralisation. Cet investissement apparaîtrait comme la participation de l'Etat à la reconstitution en province d'un environnement aussi fécond pour l'entreprise que celui de Paris.

### **b) Etre un client conditionnel**

L'action engagée pour le développement de la Bretagne, et de Lannion en particulier, par l'intermédiaire des services des PTT qui sont un client important pour les entreprises de l'électronique, est un exemple d'action des Pouvoirs publics qui peut être suivi.

L'Etat est, dans plusieurs domaines, client des entreprises du secteur privé.

Il est possible de fixer des « règles du jeu », telles que garanties de contrats sous condition de décentralisation par exemple.

### **c) Renforcer la politique contractuelle**

L'action de la DATAR doit, pour être efficace, se situer à la source des possibilités de décentralisation.

Il est difficile de modifier une structure établie. Il est donc souhaitable d'intervenir au moment où elle prend corps, entre la phase de lancement d'une activité (au cours de laquelle elle est dirigée par des hommes qui gardent par ailleurs d'autres fonctions et où elle est trop fragile pour être indépendante) ou d'expérimentation d'une organisation nouvelle et la phase de développement, où les structures se cristallisent.

La politique contractuelle mise en place entre la DATAR et certaines entreprises permet déjà une bonne information réciproque ; les entreprises prennent en compte la volonté clairement exprimée des Pouvoirs publics, qui sont en retour informés de leurs projets.

La DATAR est parvenue, politiquement, à faire admettre aux chefs d'entreprises l'existence de contraintes d'aménagement du territoire.

Il faut qu'en retour elle parle le langage des entreprises et se donne les moyens d'analyse suffisants pour estimer, en termes d'organisation, la valeur des arguments présentés par ses interlocuteurs et pouvoir, le cas échéant, leur opposer des contre-études.

La limite du dialogue actuel est l'entrée dans le domaine privé de la gestion de l'entreprise : aller plus loin serait sans doute perçu comme une ingérence dans les affaires privées.

Cependant, justifier de la nécessité de croître à Paris est toujours possible et les arguments de bonne foi ne manquent pas pour rationaliser une décision.

La DATAR pourrait, selon une méthode à définir, demander aux entreprises une étude interne des relations entre les services et avec l'extérieur. Cette étude prendrait en compte une hypothèse de décentralisation et serait à faire en dehors du cadre strict de la procédure d'agrément relative à une opération particulière.

On pourrait alors considérer, afin de limiter l'arbitraire qui résulterait de la désignation unilatérale par la DATAR des entreprises devant faire l'objet d'une telle analyse, que toutes les entreprises parisiennes de certains secteurs seraient assujetties à cette réflexion. Les secteurs seraient ceux recelant des entreprises susceptibles d'être confrontées à des problèmes de décentralisation. En fait, il s'agirait d'abord des secteurs en croissance rapide.

# Conclusion

Les activités tertiaires non induites sont plus exigeantes quant à leur environnement que les activités industrielles, tant par les hommes qui les exercent que par la nature particulière des liaisons qu'elles requièrent. La diversité et la concentration des entreprises qui les exercent semblent nécessaires : on peut parler de synergie. Décentraliser le tertiaire n'est donc pas seulement un problème d'emploi.

Il est sans doute plus efficace de renforcer les pôles tertiaires existants pour leur permettre d'atteindre une masse critique à partir de laquelle ils se nourriront de leur propre substance, que de remplir tant bien que mal les régions vides par des opérations ponctuelles. Dans un premier temps, il semble que partiront d'abord les activités tertiaires les moins « nobles » : ce sont celles qui offrent, dans le secteur public ou privé, la moindre résistance à la pression de la DATAR. Il dépendra de l'action des Pouvoirs publics que la décentralisation d'activités tertiaires « proche de la décision » suive ce mouvement.

Parmi les moyens déjà mis en place, il faut étendre et renforcer la politique contractuelle, afin de guetter toutes les opportunités de décentralisations, et s'armer pour « profiter » de chaque possibilité qui se présentera. L'étude systématique des possibilités d'évolution de structure est aussi importante que celle des facteurs de localisation.

Il faut aussi donner aux entreprises des raisons d'aller en province. En plus de l'amélioration du réseau de communications, sorte de cordon ombilical qui nourrira une ville de province d'une partie de la substance parisienne, l'action des Pouvoirs publics peut et doit s'affirmer dans les directions suivantes : la décentralisation administrative peut prendre la forme de décentralisation de niveaux de prise de décision dans le cadre nouveau de la régionalisation. Elle peut aussi prendre la forme de décentralisation d'organes-clés de certains ministères (notamment Services techniques), conduisant à la spécialisation des régions dans certains domaines : Santé, PTT, Agriculture, etc.

Le jeu de l'Etat-client, qui permet de passer des contrats conditionnels peut être un moyen de dédommager les entreprises et de briser quelques-uns des liens qui les rattachent à Paris.

On fait à Paris le reproche de se nourrir de la substance de l'ensemble du pays, en attirant les décisions et les emplois.

Il ne faut pas, à l'inverse, demander à Paris de nourrir seul l'ensemble du territoire : les activités tertiaires ne sauraient toutes venir de Paris.

Il faut donner à la province les moyens de « naître au tertiaire ».

Melchior d'ARAMON

François TOURNEUR

## Table des matières

	Pages
<b>AVANT-PROPOS</b> , par Jérôme MONOD, Délégué à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale .....	3
● <b>La tertiarisation de la société (SESAME)</b> .....	7
● <b>Structure et évolution de la répartition spatiale des activités et des emplois tertiaires de 1968 à 1971 (CERAU-BETURE)</b> .....	65
● <b>La formation des activités tertiaires (ACRES)</b> .....	115
● <b>Les mécanismes de décentralisation du tertiaire dans les entreprises (SERETES)</b> .....	153



## **TRAVAUX ET RECHERCHES DE PROSPECTIVE**

### **ELEMENTS POUR DES PROSPECTIVES**

Techniques et aménagement du territoire, n° 0.  
Composantes de la fonction urbaine, n° 3.  
Dictionnaire des projections 1985 et 2000, n° 4 (épuisé).  
Schénarios d'aménagement du territoire, n° 12 (épuisé).  
Prospective et analyse de système, n° 14.  
Les centres de prospective et d'aménagement du territoire en Europe, n° 17.  
Une image de la France en l'an 2000. Scénario de l'inacceptable, n° 20.  
La transformation du monde rural, n° 26.  
Prospective et société, n° 28.  
Survol de la France, n° 29.  
Une image de la France en l'an 2000. Documents de base. Méthode de travail, n° 30.  
Technologie et aménagement du territoire, n° 33.  
Les firmes multinationales, n° 34.  
Survol de l'Europe, n° 37.  
Approches de la réalité urbaine, n° 38.  
Paris, ville internationale, n° 39.  
Regard prospectif sur le Bassin méditerranéen, n° 41.  
Le peuplement urbain français : aspects historiques, n° 43  
Régions urbaines, régions de villes, n° 44.

### **SCHEMAS D'AMENAGEMENT**

La façade méditerranéenne, n° 1 (épuisé).  
Schéma d'aménagement de l'aire métropolitaine marseillaise, n° 5.  
Aménagement de la basse Seine, n° 6 (épuisé).  
Aménagement du Bassin parisien, n° 7 (épuisé).  
Rapport du groupe de travail Paris-Nord, n° 8 (épuisé).  
Schéma d'aménagement de la métropole lorraine, n° 9.  
Schéma d'aménagement de la métropole Lyon - Saint-Etienne - Grenoble, n° 10.  
Schéma d'aménagement de l'aire métropolitaine Nantes - Saint-Nazaire, n° 11.  
Aménagement d'une région urbaine, le Nord - Pas-de-Calais, n° 19.  
Vers la métropole jardin. Livre blanc pour l'aménagement de la Loire moyenne, n° 23.  
L'espace nord-champenois, n° 24.  
Schéma d'aménagement de la Corse, n° 32.  
L'avenir de la basse Normandie, n° 36.  
Bordeaux, ville océane, métropole régionale, n° 40.

### **SCHEMAS DE COMMUNICATIONS**

Eléments pour un schéma directeur des télécommunications, n° 2.  
Eléments pour un schéma directeur de l'informatique, n° 13.  
Eléments pour un schéma directeurs de l'équipement aéronautique, n° 25.

Les liaisons routières : histoire d'un schéma, n° 31.  
Schéma directeur de l'équipement aéronautique, n° 35.  
Les nouveaux services des télécommunications. Eléments pour un schéma directeur, n° 42 (à paraître prochainement).

### **PROBLEMES DE L'EAU**

L'eau en Seine - Normandie. Projet du Livre blanc, n° 15.  
Les problèmes de l'eau en Artois - Picardie, n° 16.  
Bassin Rhin - Meuse. Eau et aménagement, n° 18.  
L'eau en Adour - Garonne, n° 21.  
Les problèmes de l'eau dans le Bassin Rhône - Méditerranée - Corse, n° 22.  
L'eau dans le Bassin Loire - Bretagne, n° 27.

### **EN PREPARATION**

Avenirs possibles de la région Rhône - Alpes.  
Scénarios des villes moyennes.  
Industries en Europe.

---

### **DELEGATION A L'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE ET A L'ACTION REGIONALE**

1, avenue Charles-Floquet — 75007 PARIS

Fondateur de la collection : Gérard WEILL †

Directeur de la publication : Jacques DURAND Secrétaire de rédaction : Marie GRENIER  
Administrateur : Hélène ROGER-VASSELIN Couverture : Cl. CAUJOLLE et D. COHEN

# AMENAGEMENT DU TERRITOIRE

LA DOCUMENTATION FRANÇAISE

29-31, QUAI VOLTAIRE 75340 PARIS CEDEX 07