

Université de Montréal

LES SERVICES ET L'ECONOMIE: Centre de documentation
implications commerciales

JUIL 17 1990

Sciences économiques, U. de M

par

Gilles Bergeron

Département de sciences économiques

Faculté des arts et des sciences

Travail dirigé présenté au département de sciences économiques
en vue de l'obtention du grade de
Maître ès sciences (M.Sc.)
en sciences économiques

Mai 1990

Gilles Bergeron, 1990

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier Monsieur Abraham Hollander qui fut d'une aide appréciable dans la réalisation de ce rapport de recherche. Un gros merci également à mes amies et collègues Guylaine Dulude et Catherine Nagy, ainsi qu'à Madeleine Ferland, Josée Bergeron et Claude Dornier qui ont su partager avec moi les plus beaux instants de ces derniers mois, mais qui ont aussi su me soutenir dans les moments les plus difficiles.

TABLE DES MATIERES

Remerciements.....	i
Table des matières.....	ii
Introduction.....	1
Chapitre 1: Nature du sujet étudié.....	5
-Historique.....	5
-Definition.....	7
Chapitre 2: Classification des activités économiques et mesures de la production de services.....	16
-Classification des activités économiques.....	16
-Mesure de la production de services.....	21
Chapitre 3: Emergence de l'économie des services.....	26
-Point de vue prospectiviste.....	26
-Le facteur technologique.....	27
-L'information.....	28
-Perception du phénomène.....	30
-Données statistiques sur la situation au Canada.....	31
-Désindustrialisation; oui ou non?.....	39

Chapitre 4: Hypothèses expliquant la croissance du secteur d'activité services dans l'économie.....	42
-Hypothèse 1: la croissance du secteur d'activité service dans les pays industrialisés est reliée à l'augmentation de la demande finale de services.....	43
- Les prix.....	44
- Goûts et habitudes des consommateurs.....	44
- Le revenu.....	46
-Hypothèse 2: la croissance du secteur des services est reliée à l'augmentation de la demande intermédiaire de services.....	50
- Croissance du Produit National Brut.....	51
- La composition de la demande finale.....	52
- Pratiques commerciales des entreprises.....	54
-Hypothèse 3: la forte croissance de l'emploi dans le secteur des services s'explique par la faiblesse relative du taux d'accroissement de la productivité dans le secteur des services par rapport aux autres secteurs de l'activité économique.....	64
- Mesure de la productivité selon divers sous secteurs d'activités des services.....	67
- Perceptions communes.....	69
- Discussion des résultats de recherche sur l'hypothèse.....	73
Chapitre 5: Le commerce international des services.....	80
-Retard théorique: pourquoi?.....	80
-Caractéristiques particulières à l'échange des services.....	83
-Théories du commerce international et l'échange de services.....	86

-Les barrières au commerce international:
 distinctions entre biens et services.....100

-L'accord canado-américain de libre-échange.....105

Conclusion.....112

Bibliographie.....117

INTRODUCTION

Depuis quelques décennies, l'activité de production de services est en constante progression dans les pays industrialisés. Actuellement, pour la plupart de ces pays cette activité représente la part la plus importante de leur production. Cette tendance à la tertiarisation de l'activité économique dans les pays à économies développées a mis en évidence l'absence de réglementation commerciale en matière d'échange de services au niveau international.

Ce sont les Etats-Unis, principaux exportateurs de services, qui furent les premiers à manifester le désir de voir le commerce des services intégré à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) qui régit les échanges de biens à l'échelle internationale. Les pressions américaines ont amené les pays signataires du GATT à discuter officiellement de cette question à la rencontre qui eut lieu à Punta del Este en septembre 1986. La déclaration officielle à l'issue des discussions concernant le commerce des services est à l'effet d'établir un cadre de négociations internationales qui respecte les objectifs des diverses politiques nationales en matière de services et qui vise à promouvoir la croissance économique des pays partenaires et des nations en développement.

Ces discussions ont, de plus, mis en lumière le manque de

connaissances en matière de services et la faiblesse des informations statistiques sur le sujet. Depuis, plusieurs études sur les services ont réaffirmé le besoin d'établir une distinction conceptuelle entre biens et services qui puisse rallier les chercheurs et qui puisse s'appuyer sur des données statistiques valables.

Notre contribution dans ce contexte ne vise pas à corriger ces lacunes, mais s'insère plutôt comme un outil servant à les cerner. Le but premier de cette recherche est donc d'aborder de façon analytique les divers aspects de la question des services de façon à comprendre la problématique qui rend si complexe l'étude du sujet. Nous étudierons donc successivement les services en tant qu'entités, la place qu'occupe l'activité de production de services dans l'économie et la problématique posée par le commerce international des services. Une recension critique des principaux écrits représentant l'état actuel des connaissances dans le domaine nous servira d'approche à cet exposé.

Les deux premiers chapitres abordent les services au niveau conceptuel. Le premier traite de la distinction entre un bien et un service et étudie la problématique qui entoure la définition d'un service. Cette problématique affecte la prise en compte de l'activité de services et la classification dans laquelle on la confine au niveau de la comptabilité nationale. Le deuxième

chapitre jette un regard sur la classification existante et sur les modifications pertinentes à lui apporter pour en faire une classification qui capte mieux la réalité de l'activité de services. Enfin, l'étude de cette activité reposant souvent sur la connaissance de données statistiques, la dernière partie du chapitre 2 est consacrée à la mesure de la production de services.

Les chapitres 3 et 4 étudient le phénomène d'expansion de l'activité de production de services dans l'économie. Dans un premier temps, le troisième chapitre cherche à faire la lumière sur la perception que l'économie des pays industrialisés est en phase de devenir une économie de services. Cette perception, véhiculée par d'éminents prospectivistes, est par la suite confrontée aux données existantes sur les tendances qui affectent l'économie canadienne. Pour sa part, le quatrième chapitre se consacre à la vérification de trois hypothèses pouvant expliquer la croissance de l'activité de services dans les économies occidentales. Parmi ces trois hypothèses, les deux premières expliquent le phénomène par l'augmentation de la demande finale ou intermédiaire et la troisième, qui semble obtenir l'assentiment des chercheurs, explique quant à elle ce phénomène par le faible taux de croissance de la productivité des services.

La dernière partie de cette recherche étudie l'aspect théorique du commerce des services. Au niveau commercial, les

services ne peuvent être échangés de la même façon que les biens, c'est-à-dire traverser la frontière en tant que produit. Plusieurs caractéristiques propres aux services rendent plus complexe le commerce international de ce type de produit et fait intervenir différents types de barrières aux échanges qu'on ne rencontre pas dans le commerce des biens. Le chapitre 5 étudie donc les caractéristiques qui font la particularité des échanges de services et qui les distinguent des échanges de biens. Ces caractéristiques sont ensuite mises à contribution pour éprouver la validité des modèles théoriques qui expliquent le commerce international. Enfin, une analyse des différents types de barrières au commerce distinguant les biens et les services nous indiquera les avenues à suivre afin de libéraliser le commerce des services. Finalement, une analyse de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis en regard de l'échange des services suivra et terminera cette étude.

NATURE DU SUJET ETUDIE

Ce texte est-il un bien ou un service? Ou encore est-il les deux à la fois? On peut se torturer ainsi l'esprit pendant des heures à chercher la frontière qui distingue un bien d'un service, à trouver le critère de différenciation. Afin de dégager une piste de réflexion constructive, voici quelques éléments d'information qui, à l'épreuve du temps, ont tissé la mince toile de fond théorique sur laquelle s'appuie l'analyse contemporaine de la question des services.

Historique

La plupart des auteurs, lorsqu'ils font référence au passé pour traiter de la question des services, attirent presque exclusivement notre attention sur les écrits d'Adam Smith. Seul M. Lengellé (1966), à notre connaissance, retrouve les traces d'une pensée articulée sur le sujet qui, dans certains cas, se rapproche étonnamment de la pensée actuelle. On y apprend que des auteurs tels John Stuart Mill, Charles Dunoyer et Frédéric Bastiat défendent l'idée que les services sont des travaux productifs qui ajoutent à la richesse collective d'une nation, contrairement à ce que prétendent entre autres Adam Smith et, dans une moindre mesure, Jean-Baptiste Say.

Adam Smith écrit dès 1776 que ce type de travail ne produit

aucune valeur et s'évanouit au moment où il est produit (Smith, 1937, p.315). J.B. Say attribue un caractère productif à ce genre de travail mais il ne croit pas qu'il ajoute à la richesse collective d'une nation. Selon lui, ce travail mène à une production de produits immatériels, que ces produits "n'ont d'autre durée que le temps de leur production, et qu'ils doivent nécessairement être consommés au moment même qu'ils sont produits." (1848, p.35). Il ajoute "qu'on ne saurait les accumuler, et qu'ils ne servent point à augmenter le capital national" (1841, p.125). Ce sont donc pour J. B. Say des consommations improductives (1841, livre III, chap. IV).

On objecte à Smith, Say et autres¹ le fait qu'ils confondent travail et résultat. Ainsi, selon Dunoyer (1845);

"C'est faute d'avoir distingué le travail de ses résultats, ...que Smith et ses principaux successeurs sont tombés dans la regrettable erreur que je signale. Toutes les professions utiles, quelles qu'elles soient, celles qui travaillent sur les choses comme celles qui opèrent sur les hommes, font du travail qui s'évanouit à mesure qu'on l'exécute, et toutes créent de l'utilité qui s'accumule à mesure qu'elle s'obtient. Il ne faut pas dire avec Smith que la richesse est du travail accumulé, il faut dire qu'elle est de l'utilité accumulée. Encore une fois, ce n'est pas le travail qu'on accumule, c'est l'utilité que le travail produit. Le travail se dissipe à mesure qu'on l'effectue, l'utilité qu'il produit demeure..." (Dunoyer, (s.d.), vers 1860, Notice..., p533)

¹Selon Dunoyer (1845), on retrouve aussi parmi les défenseurs de cette pensée, Sismondi, M. de Tracy, Malthus, et James Mill.

Ajoutons à cette position l'idée qu'appuie Bastiat (1854) à propos de l'utilité et de la valeur.

"...laissons donc aux choses les qualités qui leur sont propre: à l'air , à l'eau l'utilité; aux services, la valeur. Disons: c'est l'eau qui est utile parce qu'elle a la propriété d'apaiser la soif; c'est le service qui vaut, parce qu'il est le sujet de la convention débattue. Cela est si vrai que, si la source s'éloigne ou se rapproche, l'utilité de l'eau reste la même, mais la valeur augmente ou diminue. Pourquoi? parce que le service est plus grand ou plus petit. La valeur est donc dans le service, puisqu'elle varie avec lui et comme lui."
(Bastiat, 1893, p.151)

Notre but ici est de montrer que l'image véhiculée dans l'histoire de la pensée économique concernant l'activité "service" ne peut se résumer à la représentation qu'en fit Adam Smith. D'ailleurs, il est assez étonnant de constater que la définition contemporaine des services donnée par T.P. Hill (1977) se rapproche de celle donnée par Charles Dunoyer il y a de cela plus d'un siècle. Afin de permettre au lecteur de constater ce rapprochement nous reproduisons ici ces deux définitions.

Definition

Définition de Hill

"A good may be defined as a physical object which is appropriable between economic units...
A service may be defined as a change in the condition

of a person, or a good belonging to some economic unit, which is brought about as the result of the activity of some other economic unit... This definition... is consistent with the underlying idea which is inherent in the concept of a service, namely that one economic unit performs some activity for the benefit of another. In this way, one unit "serves" the other. Whatever, the producer of the service does must impinge directly on the consumer in such a way as to change the condition of the latter. Otherwise, no service is actually provided." (Hill, 1977, pp.317-318). (note: les soulignés sont de nous).

Définition de Dunoyer

"Très-assurément, la leçon que débite un professeur est consommée en même temps que produite, de même que la main-d'oeuvre répandue par le potier sur l'argile qu'il tient dans ses mains; mais les idées inculquées par le professeur dans l'esprit des hommes qui l'écoutent, la façon donnée à leur intelligence, l'impression salutaire opérée sur leurs facultés affectives, sont des produits qui restent tout aussi bien que la forme imprimée à l'argile par le potier. Un médecin donne un conseil, un juge rend une sentence, un orateur débite un discours, un artiste chante un air ou déclame une tirade: c'est là leur travail; il se consomme à mesure qu'il s'effectue, comme tous les travaux possibles; mais ce n'est pas leur produit, ainsi que le prétend à tort M. Say: leur produit, comme celui des producteurs de toute espèce, est dans le résultat de leur travail, dans les modifications utiles et durables que les uns et les autres ont fait subir aux hommes sur lesquels ils ont agi, dans la santé que le médecin a rendue au malade, dans la moralité, l'instruction, le goût qu'on répandus le juge, l'artiste, le professeur. Or ces produits restent, ils sont susceptibles de se conserver, de s'accroître, de s'accumuler..." (Dunoyer, (s.d.) vers 1845, De la liberté..., pp.431-432). (note: les soulignés sont de nous).

A partir de la définition de Hill, Stern et Hoekman (1987) relèvent les caractéristiques attribuables aux services. Ces caractéristiques sont: (1) la production et la consommation d'un service se font simultanément; (2) un service ne peut être

stocké; (3) un service est intangible. On remarque que ces caractéristiques sont aussi présentes dans les définitions de Dunoyer (1845) et de Say (1848).

A ces caractéristiques, nous devons en ajouter une autre, capitale à notre avis, qui distingue les définitions de Hill et Dunoyer de celle que donnait J.B. Say. L'activité de services produit un changement durable chez l'agent qui recoit le service consommé². Là ou Hill se distingue de Dunoyer, c'est lorsqu'il considère que le service peut viser la modification d'un bien appartenant à une personne. Cette particularité de la définition permet d'englober, entre autres, les services de réparation.

Malgré la ressemblance de ces définitions, l'absence de références aux écrits de Dunoyer dans la littérature contemporaine sur les services nous semble indiquer un fossé dans l'étude de cette question entre les deux périodes. De fait, il est aisé de constater que la littérature des années 1960 et 1970 fait figure de pionnière dans le domaine. Ce n'est que depuis le début des années 1980 et surtout actuellement que l'on assiste à un foisonnement d'écrits sur le sujet. Malgré cet engouement fiévreux mais tardif, le traitement du sujet reste confronté aux

²Notons que la notion de durabilité du changement produit par un service peut avoir un caractère permanent ou temporaire. Par exemple, dans le cas d'un service d'éducation le changement produit chez le consommateur sera permanent tandis que dans le cas d'un service de coiffure le changement aura une durabilité temporaire. Hill traite de cette question dans son article de 1977.

problèmes de définition conceptuelle et de difficultés de la mesure.

Parmi les contemporains, outre Hill (1977), Dorothy Riddle (1986) apporte un éclairage nouveau sur la définition d'un service. Son approche se distingue de celles citées précédemment dans la mesure où elle vise à définir les services par ce qu'ils sont plutôt que par ce qu'ils ne sont pas. Elle rejette donc toute la terminologie qui attribue un caractère "non-physique", "immatériel", ou "intangibile" aux services. Ce type de caractéristiques, croit-elle, exclut les industries de services qui produisent des résultats tangibles, comme certains services professionnels où il y a production de documents. Selon Riddle, les éléments clés qui doivent apparaître dans la définition d'un service sont: (1) la nature du produit; (2) le but servi par le processus de production; et (3) la nature des intrants utilisés pour la production.

De son analyse, Riddle (1986) propose la définition suivante;

"Services are economic activities that provide time, place and form utility while bringing about a change in or for the recipient of the service.

Services are produced by (1) the producer acting for the recipient; (2) the recipient providing part of the labor; and/or (3) the recipient and the producer creating the service in interaction." (p.12)

De cette définition il ressort que: (1) la nature du produit réside dans le changement qui affecte la personne qui bénéficie du service; (2) le but servi par le processus de production est de fournir différentes formes d'utilités et de pourvoir à des besoins en temps et espace (c'est-à-dire diminuer l'effet de ces contraintes)³; et (3) la production de services nécessite le concours direct d'au moins une des personnes qui est partie à une transaction d'échange de services. L'individu, qu'il soit consommateur ou producteur, est donc un intrant essentiel à la production d'un service.

Certains termes de la définition comportent des nuances importantes. Ainsi, "in or for" permettent d'englober les services qui sont produits pour la personne qui les consomme, tel un service de location, et ceux qui s'effectuent sur la personne destinataire du service, tel un examen médical ou un service d'éducation. Le terme "recipient" est utilisé pour éviter la confusion lorsque le destinataire du service est différent du consommateur, comme pour le service d'éducation fournit à un enfant mais payé par ses parents.

Cette définition se distingue des précédentes puisqu'elle

³Pour Melvin (1987), la dimension espace-temps est une contrainte qui s'applique aux services. En cela, il rejoint Hill et Dunoyer. Riddle pour sa part, associe cette dimension à la finalité du service (ce qu'il procure) plutôt qu'à ses caractéristiques (doit être produit au moment ou il est consommé) ainsi que le font les autres auteurs.

définit le service en fonction du résultat qu'il procure tandis que celles de Dunoyer et de Hill jumellent temporellement l'action et le résultat. L'action en soi implique implicitement les caractéristiques de simultanéité, de non-stockabilité et d'intangibilité, alors que le résultat ne les implique pas.

De ces caractéristiques, ce sont la simultanéité et la non-stockabilité qui caractérisent le jumelage temporel de l'action et du résultat dans la production d'un service. Bhagwati (1987) croit que des exceptions mettent en doute cette liaison temporelle car l'utilisation de certains biens peut en permettre la dissociation. Par exemple, l'utilisation d'un répondeur téléphonique permet d'enregistrer les messages (stockage du service) et de les diffuser au moment où le destinataire les demande (non-simultanéité). Quant au caractère d'intangibilité, il signifie ce que l'on sens mais que l'on ne peut toucher. Si le service est dans l'action qui produit un changement, il est juste de le qualifier d'intangible. Par contre, si on se réfère au résultat, on ne peut le considérer comme intangible dans tous les cas. Par exemple, si un individu va chez le coiffeur pour se faire couper les cheveux, il peut percevoir physiquement le résultat du service. Dans d'autres cas, si le résultat d'un service est une modification du bien-être d'une personne, on peut alors le considérer intangible.

Ultimement, tout est donc affaire de service puisque le

propre d'un bien lorsqu'il est consommé est de nous procurer un service. Ainsi, une laveuse et une sècheuse nous sont utiles par les services qu'elles nous rendent. L'automobile nous procure un service lorsqu'elle nous véhicule d'un endroit à un autre, peu importe qui la conduit. Dans ces cas, le bien en soi n'est qu'un produit physique qui incorpore une potentialité de service. Si l'on porte la discussion à ce niveau, il n'y a plus de nécessité de distinguer biens et services, puisque l'un est produit et l'autre est action.

Ce qu'il faut départager, selon nous, c'est l'activité de production dont le résultat est un bien et l'activité de production dont la finalité est de servir. On peut départager ces activités selon le résultat qu'elles procurent au moment où il y a transaction d'échange. Dans le cas de l'activité productrice de services, ce qui est transigé, c'est le résultat final qui peut nous procurer certaines formes d'utilité ou encore pourvoir à nos besoins en temps et espace. Dans le cas de l'activité productrice de biens, ce qui est transigé, c'est un produit physique qui recèle le potentiel de résultat d'un service, mais qui n'est consommé qu'au moment désiré par l'utilisateur.

Autrement dit, si l'utilité consommée provient d'une source que le consommateur ne possède pas mais avec/ou pour laquelle il transige sa consommation, sous une forme monétaire ou autres,

alors il consomme un service. Par contre, si l'utilité consommée provient d'une source physique inanimée dont le consommateur a pris possession et dont il fait usage à sa guise, alors il consomme un bien⁴.

Donc, si on reprend la question du début, à savoir si ce texte est un bien ou un service, le texte en soi, lorsqu'il est lu, rend un service au lecteur, comme tout autre bien lorsqu'il est consommé. C'est un contenant qui incorpore une activité de service. Qu'il représente un bien ou un service dépend de ce qui est consommé. Si une transaction entre le producteur et le consommateur vise le contenu du texte, c'est une activité de service qui est consommée. Par contre, si c'est le texte qui fait l'objet de la transaction, c'est un bien qui est consommé. Ainsi, lorsqu'un consommateur achète un livre, il se procure un bien palpable dont il peut faire usage à sa convenance. La part de service que le livre incorpore vient de l'activité de celui qui l'a écrit. Ce que l'auteur vend, si c'est lui qui absorbe l'investissement de son travail, c'est un manuscrit, c'est-à-dire un produit qui incorpore le résultat de son travail. On dira que c'est le fruit de ses services. L'éditeur, dans un tel cas, est un intermédiaire qui fournit un contenant commercialisable pour le contenu. Par contre, si l'éditeur commande un ouvrage à un

⁴Les précisions concernant la forme de rétribution et la source physique inanimée, vise, d'une part, à inclure les services de type bénévole et, d'autre part, à exclure les animaux de la catégorie des biens.

auteur et qu'il en assume une partie des frais de production, alors cet éditeur consomme un service. Si, plutôt que d'acheter ce livre, le consommateur l'emprunte dans une bibliothèque, il jouit d'un bien dont il peut faire usage à sa guise selon les règles du prêt, mais il paie cet usage par le biais de différentes taxes. Par ces taxes, le consommateur paie pour les services d'une bibliothèque de prêt. Cette nuance peut être expliquée autrement, et peut-être plus clairement, par ce dernier exemple. Si un consommateur désire voyager par bateau, il peut utiliser un service de transport qu'il paie pour l'amener d'un point A à un point B, ou il peut acheter un bateau pour se transporter du point A au point B. Dans le premier cas il a payé pour une finalité de transport tandis que dans le deuxième il a payé pour un bien qui a la possibilité de remplir la finalité transport.

Ces nuances sont conceptuellement possibles, mais pratiquement il est difficile de dissocier nettement les activités dont la production finale est un bien de celles dont la production finale est un service. Voyons donc comment s'est fait dans le passé et comment se fait aujourd'hui la classification des activités économiques et quelles images véhiculent-elles de l'activité de services.

CLASSIFICATION DES ACTIVITES ECONOMIQUES ET MESURE DE LA
PRODUCTION DE SERVICES

Classification des activités économiques

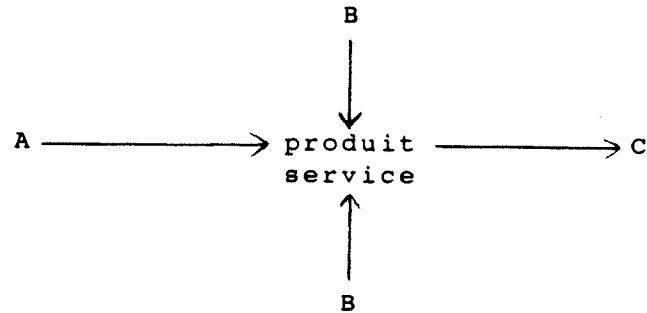
La classification des activités économiques en secteurs permet de mieux comprendre les mécanismes de l'économie et rend possible les comparaisons de données à l'échelle internationale. L'idée de base de la classification est de regrouper, selon différents niveaux d'agrégation, les activités en catégories homogènes.

Déjà, dans l'antiquité, Aristote distinguait entre les richesses naturelles ou "économiques", les richesses d'échange ou "chrématistiques", et les richesses intermédiaires reliées à l'exploitation des bois et des mines. La différenciation des activités s'est modifiée quelque peu avec le temps, mais semble se fixer sur une agrégation à trois secteurs. La classification qui est utilisée présentement fut fortement influencée par la nomenclature proposée par A.G.B. Fischer (1935) et restructurée par Colin Clark (1940). Ces auteurs ont regroupé les activités économiques sous l'appellation de secteur primaire, secondaire et tertiaire. Le primaire comprend les activités reliées à l'agriculture et aux ressources naturelles; le secondaire inclut les activités qui impliquent un processus de transformation industrielle continu; et le tertiaire, que l'on désigne aussi

secteur résiduel, comprend toutes les activités reliées à la production de biens autres que les produits matériels, ainsi que les activités qui n'ont pu être classées dans le primaire ou le secondaire. Le tertiaire est donc une catégorie où l'homogénéité des activités dans leur ensemble n'existe pas.

C'est à cette catégorie tertiaire que l'on fait référence lorsque l'on traite de l'activité dite de services. Pour certains auteurs, notamment Riddle (1986), la terminologie utilisée pour dénommer la classification de l'activité service prête à une fausse interprétation de la réalité. En effet, dans l'esprit du profane, le terme tertiaire peut référer à l'idée de positionnement selon un rang d'importance de l'activité services dans l'économie, ou encore à une position spécifique dans le processus de production. Or, en réalité, il en va tout autrement. D'une part, selon l'opinion de Riddle (1986); "They are in many ways as "primary" to societies as are the extractive industries. While extractive activities are essential to physical survival, service activities are essential to social well-being." (p.4) D'autre part, dans le processus de production, on est enclin à voir les services comme l'aboutissement normal de la production, représenté par la commercialisation et la vente d'un produit. Cependant, le service tel que perçu n'est qu'une portion de l'ensemble des services que nécessite la production industrielle. Cette figure simple de Bailly et Maillat (1988) représentant l'articulation du système

de production nous permet de visualiser l'apport des services au processus de production:



- A. en amont, on a les fonctions de recherche et développement, de planification, de conception et de recherche de données;
- B. latéralement, on a les fonctions de gestion du personnel, de production, de stockage, de transport, de financement et d'assurance;
- C. en aval, on a les fonctions de promotion, de marketing, de vente, de relations publiques et de service après-vente.

Par cette représentation schématique de l'articulation du système de production, on constate que l'activité services est présente à tous les stades de la production et non seulement à la dernière phase du processus économique.

L'attention portée à la nomenclature de Fisher-Clark est liée au fait qu'elle est entrée dans le vocabulaire courant pour

désigner les trois secteurs de l'activité économique. Au delà de la problématique posée par le vocabulaire, il y a le problème soulevé par le caractère hétérogène de la catégorie tertiaire. De fait, cette catégorie groupe des activités de nature et de fonction différentes, comme la médecine, la vente au détail, le transport en commun, et la location de matériel.

Pour rendre ce secteur d'activité propice à l'étude et aux comparaisons, il faut donc le subdiviser en sous-secteurs de façon à obtenir des catégories homogènes. Browning et Singelmann (1975), cités dans Riddle (1986), proposent un type de classification qui tient compte de la fonction du service. Ils divisent ce secteur d'activité de la manière suivante:

"Distributive Services"

(transport, communication, et commerce)

"Producer Services"

(finance et service de type professionnel)

"Social Services"

(santé, éducation, et défense)

"Personal Services"

(service domestique, hôtellerie, restauration, et loisirs)

Pour sa part, Riddle (1986) conserve la répartition des activités économiques en trois secteurs et restructure les divisions de Browning et Singelmann de façon à séparer les fonctions reliées à l'infrastructure économique, comme le transport et les communications, des fonctions reliées au commerce. De plus, elle distingue les services d'administration

publique et les services sociaux et personnels, mais elle les regroupe sous une même catégorie pour des raisons pratiques reliés à l'existence de données comparables au niveau international. Sa classification se divise comme suit:

"Extractive Sector"
(agriculture et mines)

"Manufacturing Sector"
(industrie manufacturière)

"Service Sector"

- "Infrastructure"
(transport et communication)
- "Trade Services"
(commerce)
- "Business Services"
(finance et services de type professionnel)
- "Comunity Service"
 - 1- "Public Administration"
(fonction publique)
 - 2- "Social/Personal Services"
(tout les services sociaux et personnels)

Selon sa fonction, chaque type de service joue un rôle particulier dans le développement économique d'une région. Certains jouent un rôle de moteur qui peut dynamiser le développement de plusieurs autres activités (Polèse, 1974). En effet, Polèse propose "...qu'une des caractéristiques propres du secteur tertiaire soit d'englober un grand nombre d'activités qui pourraient être classifiées comme de l'investissement..." (p.487). Une étude comme celle de Polèse visant à identifier les activités tertiaires qui jouent ce rôle de moteur justifie l'utilité d'une subdivision du secteur des services qui tienne compte des articulations fonctionnelles des différents types de services.

Toutefois, pour être utile au niveau pratique, une taxinomie des activités économiques doit tenir compte de l'information statistique qui lui sert de support. Cette information s'obtient par la mesure de la production dans chaque type d'activité.

Mesure de la production de services

Mesurer la production de services n'est pas chose facile puisqu'elle se réfère dans la plupart des cas à un produit qui est intangible qu'on ne peut quantifier. La problématique posée par cette caractéristique est d'accorder une valeur statistique qui prenne en compte de façon objective le degré qualitatif d'un produit.

Lengellé (1966) souligne bien, dans l'extrait suivant, la nécessité d'avoir une mesure adéquate du facteur qualité;

"Si le producteur ne fabrique plus un objet (mesurable par exemple par un poids de caoutchouc), mais rend un service (mesurable seulement par une durée, par exemple comme un service d'entretien), le problème du traitement du facteur qualité ne peut plus être éludé. Que dire, en effet, de statistiques de production de biens immatériels qui enregistreraient sans correction des voyageurs kilométriques, des nuitées d'hôtel, des entrées dans les salles de cinéma ou des nombres de journées d'hôpital? Sans les précautions apportées souvent intuitivement par les statisticiens, que deviendraient l'accélération, la réduction des temps morts, la généralisation du confort, l'accroissement des chances de survivre? Un fétichisme de la mesure physique qui conduirait à laisser

subsister dans les indices de prix les effets des variations de la qualité au lieu de les introduire dans les indices des volumes de production ferait apparaître artificiellement des situations d'inflation et de comportement de parasite et attirerait sur les activités du secteur tertiaire la sévérité de l'opinion." (p.18)

L'importance d'une prise en compte du facteur qualitatif dans l'étude des services est indéniable. Toutefois, il faut se demander si le casse-tête qu'il impose aux spécialistes de la mesure est soluble ou s'il n'équivaut pas à chercher la quadrature du cercle.

Pour Kendrick (1985) le débat relatif à la difficulté de la mesure des services relève du folklore. Selon lui, il n'est, en principe, pas plus difficile de mesurer la production d'un service que celle d'un bien tangible puisque les services étant classifiables par types, le nombre de fois que chaque type de service est rendu peut être compté. Ainsi, on peut compter le nombre de coupes de cheveux, de transactions d'échange,... Pour l'agrégation il spécifie que le poids de chaque catégorie peut être évalué selon le prix moyen ou le coût unitaire calculé en fonction d'une année de référence. Baumol (1985) admet que la production des services s'avère souvent difficile à mesurer mais, comme Kendrick, il ne croit pas que ce soit une chose impossible. Concernant l'aspect qualitatif et la mesure, Baumol observe que la difficulté à capter les changements qualitatifs est présente pour tous les secteurs économiques. Il considère que

le secteur des services se distingue par le degré de difficulté et il ajoute que la prise en compte du facteur qualité n'est pas un problème aussi insurmontable qu'on a bien voulu laisser croire.

Norwood (1985) et Hulten (1985) sont parmi ceux qui maintiennent que la difficulté de mesure que pose la différenciation qualitative des services reste un problème très complexe à résoudre. L'utilisation des indices de prix comme indicateurs des différences au niveau de la qualité des produits est un outil intéressant mais, dans quelle mesure l'augmentation de prix observée est-elle due à une amélioration de la qualité du produit, et dans quelle mesure est-elle due à l'inflation (Hulten 1985)? Selon cette ligne de pensée, il faut se demander si la productivité d'un médecin, lorsqu'il fait de la consultation, se mesure à l'affluence de patients par jour, au coût de la visite multiplié par le nombre de patients traités, ou par le degré de satisfaction des patients?

On remarque donc que la prise en compte du facteur qualitatif tel qu'elle se fait actuellement ne peut satisfaire pleinement tous les intervenants dans le débat. Il est clair que les statistiques ne peuvent tenir compte de la subjectivité de chaque individu en regard de la qualité des services qui sont consommés. Toutefois, on peut raisonnablement croire que les choix des agents économiques sont basés sur un rapport qualité/p-

rix en fonction de leurs contraintes de revenu, et que les mesures utilisant les indices de prix pondérés par les quantités qui sont vendues, bien qu'étant imparfaites, restent des indicateurs valables.

Un autre problème délicat de mesure des activités économiques doit être surmonté lorsque bien et service se retrouvent confondus dans un seul produit. Quelle est la nature d'un tel produit? Comment peut-on mesurer son degré d'intangibilité? A quoi l'attribuer? Ce sont là des questions qui nous viennent à l'esprit. Pour illustrer cette problématique, voici quelques exemples tirés de Stern et Hoekman (1987):

-On a des cas où le bien et le service sont vendus conjointement. Dans cette situation se trouvent entre autres le repas que l'on consomme dans un restaurant et le bien que l'on achète assorti d'une garantie⁵;

-Dans d'autre cas, le service est consommé sans que la transaction soit vraiment comptabilisée, comme par exemple les services intra-firmes (expertise légale, comptabilité, etc.);

-A ces exemples, nous pouvons ajouter le cas d'un intrant tangible qui sert de médium pour la diffusion d'un extrant intangible. On retrouve dans cette catégorie les pellicules cinématographiques et les disques.

Ces exemples ne sont qu'un échantillon de ce type de cas

⁵La garantie est vue ici en terme de service après-vente.

ambigu. C'est aux théoriciens à faire les distinctions et à préciser la nature des produits, et c'est ensuite aux statisticiens que revient le soin de la mesure. Il est évident qu'on ne peut pas tout mesurer et que la précision et la pertinence de la mesure restent des objectifs permanents. Dans ce contexte, ce qui est important c'est d'obtenir des données qui sont comparables d'une année à l'autre et d'une économie à l'autre.

EMERGENCE DE L'ECONOMIE DES SERVICES

D'une économie basée sur l'agriculture à une économie industrielle, sommes-nous en phase de devenir une économie de services? Si l'on se base sur les données statistiques et les tendances observées depuis le début du siècle, la réponse est oui.

Dans cette partie, nous présenterons la vision prospectiviste, selon laquelle nous assistons à un balancement de l'économie, qu'il y a un phénomène de désindustrialisation des économies occidentales, et que si la tendance se poursuit, on se dirige inexorablement vers une société de services. Ensuite, avec l'aide des statistiques, nous observerons quelles sont les tendances évolutives qui caractérisent actuellement le développement de l'économie canadienne. Le prochain chapitre étudiera les diverses hypothèses avancées dans l'explication des tendances observées.

Point de vue prospectiviste

Parmi les prospectivistes, on retrouve D. Bell (1973) et A. Toffler (1979). Par leurs travaux de prospective, ces auteurs voient les tendances actuelles comme étant le signe d'une transformation profonde du système économique et social, initiée

par le progrès technologique. Généralement, les écrits s'accordent pour identifier deux grandes périodes de développement. La première fut initiée par le développement de l'agriculture et la deuxième par le développement de l'activité de transformation industrielle. A la révolution agricole succéda la révolution industrielle. Selon Toffler (1979), cette seconde vague, qui donna l'essor à la civilisation industrielle, a atteint son apogée aux Etats-Unis entre 1955 et 1965 lorsque pour la première fois les cols blancs et les prestataires de services ont dépassé numériquement les cols bleus. Selon Toffler, nous absorbons actuellement l'onde de choc d'une troisième vague dominée entre autres par le progrès technologique et l'information.

-Le facteur technologique

Selon Galbraith (1968), "ce sont les impératifs de la technologie et de l'organisation et non les conceptions idéologiques qui déterminent la forme de la société économique." (p.19). Depuis les cinquante dernières années, le progrès technologique a été un déterminant fondamental des transformations de la société économique. Quel lien peut-on faire entre la technologie et le secteur tertiaire pour que l'on parle de société de services? Jean Fourastié (1949) qui classifia les activités selon leurs progrès techniques obtint un découpage semblable à celui de Colin Clark (1940) et constata que "les effectifs des métiers à faible progrès technique sont,

depuis 1800, en constante progression, par rapport aux effectifs totaux de la population active." (p.89) Or, ces métiers sont principalement concentrés dans le secteur des services. La progression dont parle Fourastié fait passer l'effectif de ce secteur de 15% du total en 1800 à 50% en 1949 pour les Etats-Unis. Il croit toutefois que cette progression plafonnera à 80%, compte tenu des impératifs dans les autres secteurs d'activités.

De cette constatation de Fourastié, il semble que pour un même niveau de production, plus un secteur d'activité est technicisé, moins il a besoin d'effectifs, et moins il peut être technicisé, plus il augmente sa part relative en main-d'oeuvre. Ce fait semble trouver écho dans l'opinion de Bell (1973), pour qui ce qui caractérise le travail dans la société post industrielle, c'est que les hommes ont affaire à des hommes plutôt qu'à des machines.

On peut donc se demander si l'émergence de l'emploi dans le secteur tertiaire est le résultat d'un déplacement de la main-d'oeuvre par la machine dans les secteurs où la technologie s'est fortement implantée ou s'il résulte d'une augmentation de la demande de services? C'est à cette question que le prochain chapitre est consacré.

-L'information

Une part importante des services ont l'information comme

principal intrant de production. Par exemple, les services de consultation, d'éducation, les soins hospitaliers, etc. sont basés sur les connaissances de l'offreur. Si l'offreur ne possède pas ou n'a pas accès aux connaissances pertinentes à sa fonction, son service n'est d'aucune utilité. L'information joue donc un rôle de pierre angulaire du développement de l'activité de service. Pour Bell (1973):

"Ce qui compte désormais, ce n'est ni le muscle, ni l'énergie, mais l'information. L'homme clef est le professionnel, le spécialiste qui, grâce à son instruction et sa formation, possède les **compétences** auxquelles la nouvelle société fait de plus en plus appel. Si la société industrielle se définit par un niveau de vie déterminé par une certaine **quantité** de biens matériels, la société post industrielle se reconnaît à la **qualité** de la vie qu'y assurent les commodités et les satisfactions (santé, enseignement, loisirs, activités culturelles) qu'il paraît aujourd'hui souhaitable et possible d'offrir à chacun." (p167)

C'est dans la vitesse de diffusion de l'information qu'il faut voir une cause au développement de l'activité des services. Le progrès technologique a fait accélérer la vitesse de diffusion de l'information. Avec les satellites de télécommunication, la dimension espace/temps devient moins restrictive et l'information peut circuler plus librement d'un continent à l'autre. L'échange d'informations rapide à un niveau mondial stimule un dialogue interactif qui contribue à l'évolution des sociétés. Par exemple, elle facilite et accélère la prise de décision d'entreprises qui ont des activités à l'étranger. Pour Toffler

(1984), cette explosion de l'information fait passer la société d'un état primaire à un état complexe à un rythme extrêmement rapide.

-Perception du phénomène

Selon la perception des prospectivistes, il semble que la société productrice de services s'inscrit comme une sixième étape de la croissance économique des sociétés telle que perçue par Rostow (1983). La théorie de Rostow nous dit que les sociétés passent par cinq phases de développement. Ces phases sont: la société traditionnelle, les conditions préalables au démarrage (conquête de la science, élargissement des marchés,...), le démarrage (a franchi les obstacles s'opposant à sa croissance régulière; obstacles politiques et institutionnels, obstacle relatif au taux minimum d'investissement, etc.), le progrès vers la maturité (le pays est capable de produire les biens qu'autrefois il importait), et l'ère de la consommation de masse (la production de biens de consommation durables et les services deviennent progressivement les principaux secteurs de l'économie). Dans cette perspective une désindustrialisation de l'économie au profit d'une production de services marque une nouvelle étape:

"...à mesure que cette diminution de la production matérielle s'est accélérée, dans le monde industrialisé, de plus en plus de fonctions de production de routine ont été transférées aux pays dits "en voie de développement", de l'Algérie au Mexique et à la Thaïlande. Les industries de seconde vague les plus rétrogrades sont ainsi

exportées à l'instar de vieilles voitures rouillées, des nations riches vers les nations pauvres." (Toffler, 1980; p.227)

Parmi les partisans d'un point de vue plus modéré, Voge (1985) et Lanvin (1986) tempèrent ces propos relatifs à l'information. Pour eux, il y a des limites à la capacité d'absorption de cette information, et une inadéquation des structures actuelles à traiter efficacement ce flux d'informations. Julien et al. (1976) sont sceptiques par rapport au concept de société post-industrielle qu'ils considèrent vague et dangereux. Ils constatent que l'évolution vers une tertiarisation tend à se stabiliser sinon à s'inverser dans plusieurs pays d'Europe.

Données statistiques sur la situation au Canada

Qu'en est-il pour le Canada? Peut-on parler de croissance de la part relative du tertiaire dans l'économie? Comme on peut le constater à partir des figures 1, 2 et 3, les données obtenues pour la période entre 1960 et 1969 semblent appuyer les dires de Julien et al. (1976). Toutefois, c'est à partir de 1974, deux années avant la publication du texte de ces auteurs canadiens, qu'une tendance prononcée en faveur d'une tertiarisation de l'économie semble évidente. Cette tendance se poursuit et s'accroît dans les années 1980.

FIGURE 1

Comparaison des industries productrices de biens avec les industries productrices de services au Canada, 1960-1968. (Indices de quantité désaisonnalisés, 1961=100) Source: Statistique Canada.

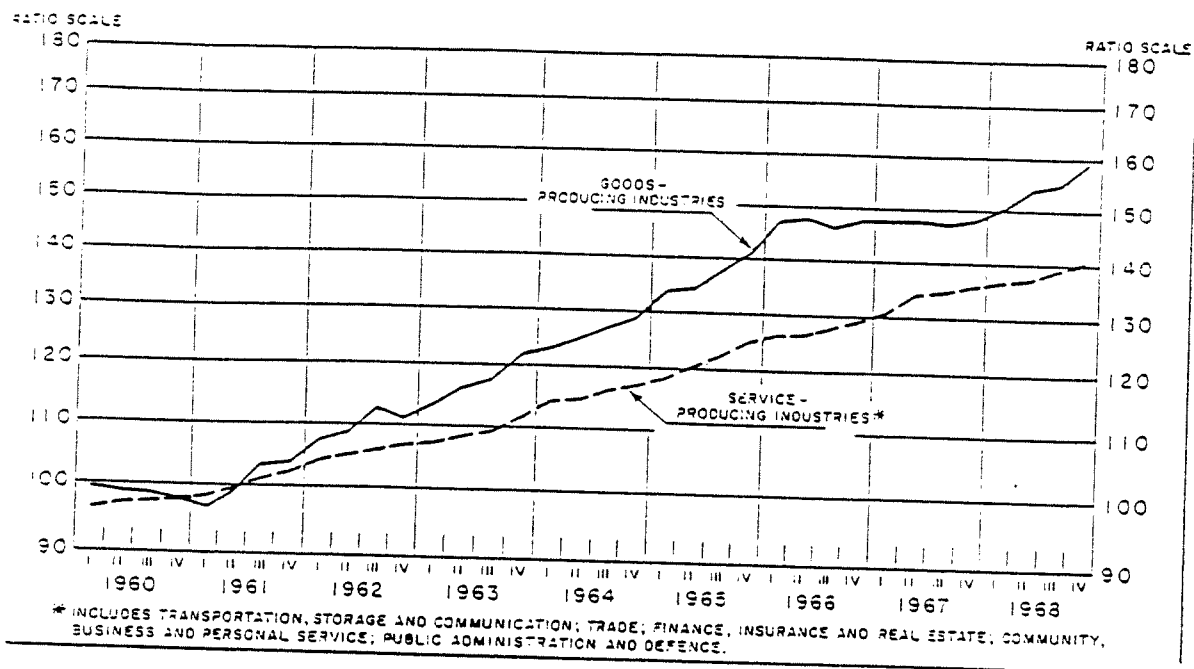


FIGURE 2

Comparaison des industries productrices de biens avec les industries productrices de services au Canada, 1964-1974. (Indices de quantité désaisonnalisés, 1961=100) Source: Statistique Canada.

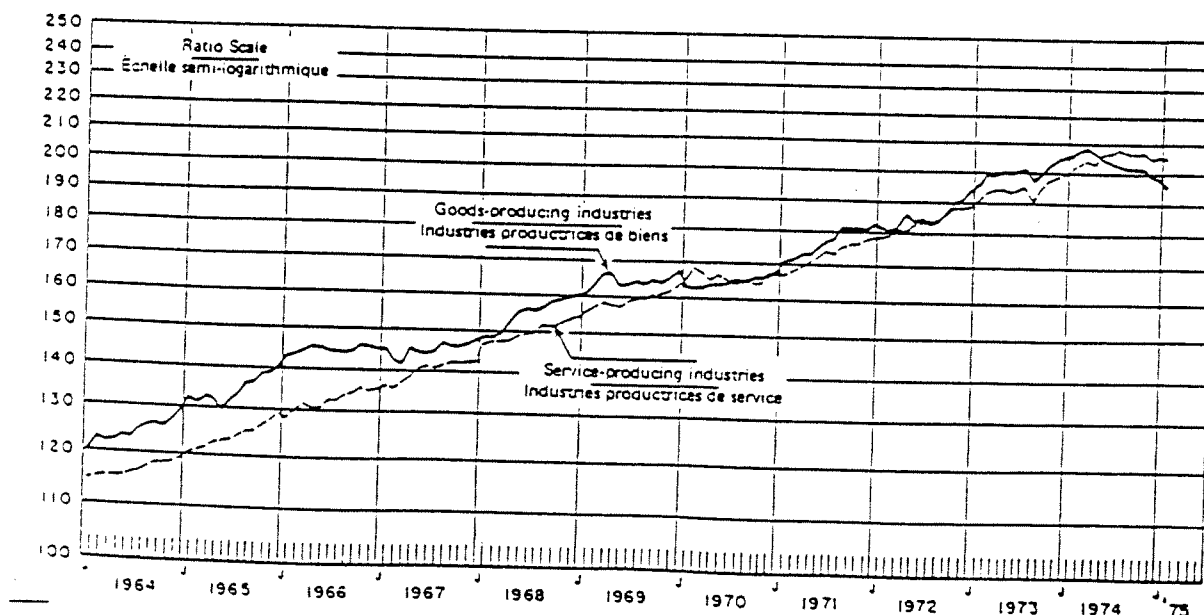
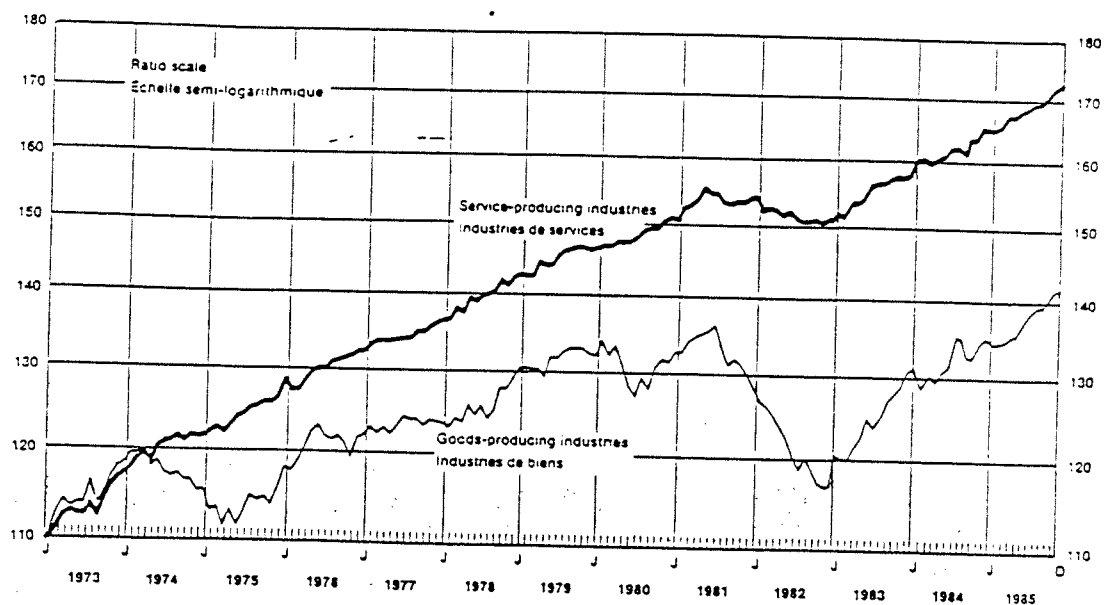


FIGURE 3

Comparaison des industries de biens avec les industries de services au Canada, 1973-1985. (Indices désaisonnalisés, 1971=100) Source: Statistique Canada.



Ainsi, en termes de pourcentage du PIB, la part de l'activité service au Canada passe de 61,8% en 1979 à 64,3% en 1985, faisant passer celle de l'activité de production de biens de 38,2% à 35,7% pour la même période. Ces pourcentages évaluent les parts relatives de chaque secteur. Qu'en est-il en chiffres absolus? Assistons-nous à une diminution de la production matérielle comme le prétend Toffler? Les chiffres obtenus par Statistique Canada nous montrent, qu'en termes absolus, il y a eu une augmentation de la production dans les deux secteurs d'activités. Ainsi, pour la période entre 1979 et 1985, la production de biens a augmenté de 4,7%. Pendant la même période, le secteur des services a augmenté sa production de

16,5%. Dans les deux cas, et avec un effet plus prononcé pour le secteur des biens, il y a eu un ralentissement marqué de la production pendant la crise de 1982. Les chiffres nous ont cependant montré que dans les deux cas le niveau de production s'est rétabli par la suite à un palier supérieur à celui qu'il était avant 1982.

Comme nous l'avons constaté, en termes absolus, il n'y a pas eu de baisse des niveaux de production des biens et services sur une longue période. Qu'en est-il maintenant pour l'emploi dans chacun des secteurs d'activités?

	LES DEUX SEXES		HOMMES		FEMMES	
	1977	1987	1977	1987	1977	1987
Ensemble des branches d'activités	9754	11955	6113	6793	3642	5161
Production de biens	3267	3489	2609	2674	657	815
Production de services	6488	8465	3503	4119	2985	4346

TABLEAU 1: L'emploi au Canada, selon le secteur d'activité et le sexe, moyennes annuelles 1977 et 1987. (En milliers de personnes). Source: Statistique Canada.

D'après le tableau 1, sur une période de dix ans, entre 1977 et 1987, le nombre de travailleurs s'est accru de 2,2 millions. Cette main-d'oeuvre s'est orientée soit vers le secteur des biens, qui comprend l'agriculture et l'industrie manufacturière, ou vers le secteur de production de services. D'après les données que nous avons, on constate que l'emploi n'a augmenté que de 6,8% dans le secteur des biens alors qu'il faisait un bond de 30,5% dans le secteur des services. Si on examine l'évolution des parts relatives d'emplois de chaque secteur par rapport au total d'emplois, on remarque que la répartition s'est modifiée significativement au cours de la période étudiée. Ainsi, en 1977, la main-d'oeuvre affectée au secteur de production de biens représentait 33,5% de l'ensemble contre 66,5% pour les services. En 1987, l'écart s'est accentué, nous donnant des parts relatives de 29,2% et 70,8%. Cette tendance semble donc confirmer ce que Fourastié observait déjà en 1949.

Si on regarde chaque secteur séparément, on constate que dans le secteur de production de biens l'emploi augmente régulièrement au cours des années 1977 à 1981. La crise de 1982 met un terme à cette progression et fait chuter de 9% le niveau d'emploi de ce secteur, le faisant tomber en dessous du niveau de 1977. Par la suite, le niveau d'emploi a recommencé à s'élever régulièrement mais n'a pas encore atteint, en 1987, son niveau de

1981.

Pour ce qui est du secteur de production de services, on observe aussi une progression régulière de l'emploi dans les années 1977 à 1981. La crise de 1982 a aussi affecté ce secteur, mais de façon beaucoup moins dramatique que pour le secteur de la production de biens, puisqu'elle n'a fait diminuer le niveau d'emploi que de 0,5%. Dans ce cas, un an a suffi pour rattraper et même dépasser le niveau atteint en 1981.

On peut se demander d'où vient cette main-d'oeuvre dans les services? S'agit-il d'un transfert de main-d'oeuvre des secteurs agricole et manufacturier vers le secteur de services ou d'une entrée sur le marché d'une main-d'oeuvre nouvelle? Urquhart (1984) a étudié cette question pour les Etats-Unis et a constaté que l'augmentation de la part d'emplois dans les services n'est pas attribuable à un mouvement intersectoriel mais résulte plutôt de l'expansion de la population active et spécialement de l'entrée des femmes sur le marché du travail.

Dans le cas du Canada, entre 1977 et 1987, l'augmentation de 2,2 millions de personnes réputées au travail se compose de 1,5 millions de femmes et de 680 000 hommes. En pourcentage, les femmes totalisent 69% des nouvelles entrées, alors que les hommes ne totalisent que 31%. Si la conclusion d'Urquhart voulant qu'il n'y ait pas de migration intersectorielle favorisant les services

s'applique au cas canadien, on peut déduire des statistiques que 90% de la nouvelle main-d'oeuvre s'oriente vers le secteur des services.

Parmi les services, deux sous-secteurs d'activités retiennent particulièrement l'attention au niveau statistique. Ce sont les activités classées sous la rubrique "commerce" et sous la rubrique "services commerciaux et personnels". En 1987, ils représentent à eux seuls 51% du total de la main-d'oeuvre et plus des deux tiers de la main-d'oeuvre du secteur d'activité de services, soit 71%. De plus, sur la période étudiée, 75% des nouvelles entrées de main-d'oeuvre a été recruté par ces deux sous-secteurs, augmentant ainsi leur importance relative dans l'activité économique.

Selon le sexe, ce sont les services commerciaux et personnels qui attirent le plus de main-d'oeuvre tant chez les hommes que chez les femmes puisqu'ils recrutent 55% des effectifs dans les deux cas. De plus, ce type de service est aussi celui qui obtient le plus fort pourcentage d'augmentation de ses effectifs tant chez les hommes avec 34%, que chez les femmes avec 52%, entre 1977 et 1987. Dans le cas des femmes, cette branche des services employait à elle seule 44% de la main-d'oeuvre en 1977 comparé à 48% en 1987. Pour les hommes, cette branche, qui était deuxième en importance en 1977 derrière le secteur manufacturier (18% comparativement à 24%), passe au premier rang

en 1987 devançant légèrement l'industrie manufacturière (21,8% comparativement à 21,6%). Pour sa part, la branche d'activité commerce reste stable et conserve la même part d'effectifs chez les hommes (17%) et chez les femmes (18%) au cours de la période étudiée.

L'arrivée massive des femmes sur le marché du travail et la concentration de leurs effectifs dans le secteur des services (84% comparativement à 61% pour les hommes) a renversé l'écart qui existait entre elles et les hommes dans ce secteur. Sur le plan du rapport numérique Hommes/Femmes dans l'emploi, on comptait en 1977 pour le secteur de production de biens, 3,97 hommes pour une femme, alors qu'en 1987 ce rapport passait à 3,28. Pour le secteur de production des services, ce rapport s'établissait à 1,17 hommes pour une femme en 1977, et penchait en faveur des femmes en 1987 puisqu'il n'était plus que de 0,95 homme pour une femme.

Compte tenu des poids relatifs des deux secteurs d'activités dans l'économie ainsi que des tendances qui se dessinent en faveur des services, l'importance du changement dans les rapports numériques Hommes/Femmes au niveau de l'emploi s'avère plus considérable et plus significatif dans le secteur des services que dans celui de la production de biens.

Désindustrialisation: oui ou non?

A partir des figures sur la production de biens et de services dans l'économie et des statistiques sur la production et l'emploi, on a pu constater une forte poussée de l'activité de services. Peut-on de ce fait parler de désindustrialisation comme le fait Toffler (1980)? On ne peut parler que d'une transformation relative de l'économie puisqu'il y a une évolution des parts relatives de production et d'emploi en faveur des services. Il n'y a pas de désindustrialisation de l'économie tant que la production et l'emploi dans le secteur des biens augmentent en termes absolus. Cette opinion émise par Kutscher et Personick (1986) est appuyée entre autres par Kutscher (1987), Mckenzie (1987), et Ott (1987).

Pour les Etats-Unis, Kutscher et Personick (1986) vont plus loin et poussent l'analyse au niveau micro pour voir quels sont les secteurs d'activités qui: 1-augmentent leur production et leur niveau d'emploi; 2-augmentent leur production mais diminuent leur niveau d'emploi; 3-diminuent leur production ainsi que leur niveau d'emploi. Ils constatent que dans la première catégorie on retrouve la plupart des services et que les grands gagnants sont les services commerciaux et les services de santé. Parmi les industries manufacturières, ce sont les entreprises produisant du matériel hautement spécialisé comme l'informatique, les accessoires électroniques et l'équipement médical qui sont

particulièrement en santé. Dans la deuxième se retrouvent les industries pour lesquelles la demande de produit est encore forte mais dont la production hautement technicisée nécessite moins de main-d'oeuvre qu'auparavant. Parmi ces industries, on retrouve entre autres celles reliées à l'alimentation, le textile, et l'industrie des véhicules motorisés. C'est enfin dans la troisième catégorie que sont regroupées les industries dont l'activité économique est en déclin de manière absolue pour la période 1969-1984. Parmi ces industries, notons celles de la fabrication de conteneurs en bois, de l'équipement de chemin de fer, de l'horlogerie, et des mines de fer.

Ce qui est un fait notable dans la répartition de ces catégories, c'est que pratiquement tous les services sont inclus dans la première, à l'exception de quelques industries de services reliées au secteur des transports. Cependant, ils ne sont pas les seuls à faire partie de cette catégorie puisque plusieurs industries manufacturières et agricoles s'y retrouvent. Kutscher et Personick (1986) en concluent que les Etats-Unis ne sont pas dans un processus de désindustrialisation.

La question que l'on doit poser maintenant est: Qu'est-ce qui peut expliquer cette croissance de l'activité de services? Trois grandes hypothèses sont formulées à partir de l'augmentation de la demande finale de services, de l'augmentation de la demande pour les services dits inter-

médiaires et servant d'intrants à la production des entreprises, et de la faible productivité des activités vouées à la production de services.

HYPOTHESES EXPLIQUANT LA CROISSANCE DU SECTEUR D'ACTIVITE
SERVICES DANS L'ECONOMIE

Trois principales hypothèses sont avancées pour expliquer la croissance du secteur des services. Deux de celles-ci ont trait à la demande de services et la troisième à l'offre des facteurs de production.

La demande de main-d'oeuvre étant tributaire de la demande du produit, la montée rapide du niveau d'emploi dans l'activité de production de services peut être expliquée par l'augmentation de la demande de services. Cette demande peut être de deux ordres: finale et intermédiaire. Au niveau final, le service est destiné aux consommateurs, tandis qu'au niveau intermédiaire il est destiné aux entreprises à titre d'intrant de production.

Du côté de l'offre, la croissance de l'emploi dans le secteur des services est expliqué par la différence des taux de croissance de la productivité qui existe entre les secteurs de production de biens et de services. Cette hypothèse suggère que les divers développements technologiques ont affecté davantage le rendement des travailleurs produisant des biens que celui des travailleurs produisant des services. Ainsi, à production constante, le nombre de travailleurs affectés à la production de biens aura diminué dans le temps par rapport à ceux affectés à la

production de services.

Hypothèse 1 : La croissance du secteur d'activité "services" dans les pays industrialisés est reliée à l'augmentation de la demande finale de services.

Trois facteurs peuvent influencer la demande finale de services: les prix; les goûts et les habitudes des consommateurs; le revenu des consommateurs. Pour que l'hypothèse étudiée soit retenue, il faut que l'effet global de ces facteurs soit positif. Par exemple, si les prix des services ont tendance à diminuer par rapport à ceux des biens, il est probable que la composition du panier de consommation des consommateurs tendra à inclure une proportion plus grande de services. Dans le cas des goûts et habitudes des consommateurs, ceux-ci peuvent être affectés entre autres par le développement de la technologie et par les modifications des valeurs sociales. Ces changements dans l'environnement physique et humain du consommateur peuvent enfin avoir pour effet de favoriser sa consommation de services. Enfin, si l'élasticité revenu de la demande de services est élevée, une augmentation globale des revenus des ménages (et conséquemment de leur pouvoir d'achat) devrait entraîner un déplacement vers la droite de la demande de services.

Vérifions maintenant quel facteur a le plus grand pouvoir explicatif à l'intérieur de cette hypothèse et dans quelle mesure

cette hypothèse elle-même explique le phénomène étudié.

-Les prix

D'emblée, on peut éliminer le facteur prix comme participant à la croissance de la demande finale des services puisqu'il est aisé de constater que le prix de la plupart des services augmente par rapport à celui des biens de consommation finale. Bien que ce fait ne soit pas contesté, Ott (1987) fait remarquer que les données sur les prix des services ne sont pas ajustées à l'amélioration de la qualité des services et ne tiennent compte que de la quantité. Cet état de fait fausse la perception que l'on peut avoir du produit "service" puisqu'on nous laisse croire que l'évaluation de l'augmentation de prix est faite sur des services dont la qualité ne varie pas ou très peu dans la période considérée.

-Goûts et habitudes des consommateurs

Le deuxième facteur pouvant influencer la demande finale implique des changements dans la structure de consommation des agents économiques. La technologie a manifestement affecté le style de vie des consommateurs ainsi que les rapports sociaux entre les divers agents économiques depuis une cinquantaine d'années. De nouveaux biens et services sont apparus et ont sollicité l'intérêt des consommateurs. Parmi les biens, notons

l'automobile, les divers appareils de communication (télévision, radio, téléphone...) et les appareils ménagers. Parmi les services, notons l'éducation, les soins de santé, le transport en commun, ainsi que plusieurs services personnels qui visent à répondre aux nouvelles valeurs de vie inspirées par la maxime "un esprit sain dans un corps sain". Ce ne sont là que quelques exemples des nouveautés qui sont entrées dans le champs des consommations possibles du consommateur. Ajoutons à cela les différents liens qui unissent une consommation à une autre, par exemple: l'achat d'une automobile et la consommation de divers services d'entretien ou encore, l'inscription dans une ligue de hockey et l'achat d'un équipement sportif adéquat. De plus, pour certains produits, le consommateur a le choix entre l'achat et l'utilisation d'un service. C'est le cas entre l'achat d'un ensemble laveuse/sécheuse et l'utilisation périodique d'un service de blanchissage, ou encore entre l'achat d'une automobile et l'utilisation de divers services de transport public.

Ces nouveaux biens et services sont soumis aux choix des consommateurs. Est-ce que ces choix ont favorisé de plus en plus la consommation de services par rapport à la consommation de biens? Pour le vérifier, il faut comparer l'évolution des parts relatives de biens et de services dans le panier de consommation des ménages. Le but étant de mesurer l'évolution en termes quantitatifs, ce type d'analyse n'évalue pas les modifications qualitatives du panier de biens et services. Pour faire cette

vérification, François Ecalte (1987) s'est basé sur l'évolution des coefficients budgétaires (poids de la consommation des ménages) entre les principaux produits et services de consommation, de 1959 à 1983 en France. Il a constaté que "le coefficient budgétaire des services augmente assez rapidement aux prix courants. En revanche il ne croît que faiblement à prix constant (c'est-à-dire en volume), l'essentiel de cette croissance étant imputable à la santé." Ceci l'amène à conclure que "jusqu'à présent les services ont maintenu leur part en volume et l'ont augmenté en valeur dans les dépenses des ménages." De son côté, Magun (1982) a aussi constaté que dans la période entre 1951 et 1976, les modifications de comportement des consommateurs canadien résultant des changements structureaux n'ont favorisé que très faiblement la consommation de services.

-Le revenu

Le facteur revenu comme élément moteur pouvant affecter le demande finale apparaît, dans la littérature, comme le plus significatif des trois sus-mentionnés. Parfois même, il est le seul que l'on mentionne pour expliquer les modifications de la demande finale. L'explication de ce facteur est fondée sur la loi d'Engel. Essentiellement, cette loi nous dit qu'avec l'accroissement de leurs revenus, les ménages tendent à affecter une part croissante de leurs revenus à la consommation de biens et services que l'on dit d'ordre supérieur, c'est-à-dire ayant

une élasticité revenu élevée. Ainsi, avec l'augmentation du revenu familial, la part de ce revenu consacrée à l'alimentation tend à décroître et la marge disponible est affectée d'abord à la consommation de biens durables d'utilisation courante, puis aux articles dits de luxe et les loisirs. Avec la révolution post-industrielle, Daniel Bell (1976) voit se profiler un nouveau secteur, celui des services personnels: restauration, hôtels, stations-service, voyages, spectacles, sports et surtout, soins de santé et éducation. Bell semble en accord avec Colin Clark pour qui, à mesure que le revenu national s'élève, la demande de services augmente et le secteur tertiaire se gonfle et absorbe de plus en plus de main-d'oeuvre.

Cette idée que le secteur des services se développe avec l'augmentation du revenu national est aussi partagée par Kuznets (1971). Toutefois, celui-ci s'interroge sur la direction de la relation causale. Est-ce le développement des services qui a engendré la croissance du revenu national ou l'inverse?

Le problème qui se pose lorsque l'on veut étudier cette relation entre le revenu et la demande de biens ou de services est la difficulté de la mesure statistique. L'interaction simultanée des divers facteurs influençant la demande rend complexe l'étude de la relation directe entre le revenu et la demande. De plus, Magun (1982) fait remarquer que le consommateur associe souvent une consommation de biens à une

consommation de services. Par exemple, c'est le cas avec certains services récréatifs qui nécessitent l'achat d'équipements. Dans ces cas, isoler l'influence du revenu sur la consommation de ce type de services est ardu. Cependant, considérant cette limitation dans l'interprétation des résultats de son analyse, Fuchs (1968) a constaté que l'élasticité revenu de la demande finale de services n'est que très légèrement supérieur à celle des biens durables.

Selon les données fournies par Fuchs et Magun sur les élasticités revenu de la demande de services, celles-ci indiquent qu'avec une augmentation de leur revenu, les consommateurs consacreront une part plus importante de celui-ci à la consommation de services. Si l'on s'en tient à cette constatation, le facteur revenu semble avoir un effet positif sur la demande de services. Au niveau global, toutefois, l'analyse doit tenir compte de l'effet prix qui peut agir en sens inverse sur la demande de services. Ainsi, selon des estimations de Magun (1982) sur l'élasticité prix de la demande finale de services, une augmentation des prix des services entrainera une diminution de la demande de services. Si on conjugue l'effet de ces élasticités, il en résulte que les hausses de prix qui affectent à la baisse la demande de services annulent l'effet positif attribué à la hausse des revenus sur la demande de services. Une étude de Kravis et al. (1982) rapportée dans Riddle (1986) vient aussi appuyer cette conclusion.

De ces constatations à propos des trois facteurs explicatifs, Fuchs (1968), Magun (1982) ainsi que Gershuny et Miles (1983) rejettent l'hypothèse que la croissance de l'emploi dans le secteur tertiaire soit attribuable à l'augmentation de la demande finale de services.

Une interprétation différente pourrait cependant ressortir de l'analyse des données récentes sur les parts relatives de la production de services et de biens dans l'économie. De fait, Magun base son opinion sur l'observation d'une tendance à la stabilité dans l'évolution de ces parts relatives. Il déduit que "The stable trend in output shares indicates that the growth of service employment is **not attributable** to changes in composition in favor of service industries. (...) There seems to be some other explanation for the rapid growth of service employment." Le tableau 2 reproduit les données utilisées par Magun complété avec les données couvrant la période entre 1977 et 1985.

Sur la période s'échelonnant entre 1951 et 1976, la variation dans l'évolution des parts relatives est de 1,1%. Par contre, on remarque que de 1973 à 1985, cette variation atteint 5%. De 1973 à 1982 l'écart s'est progressivement élargi pour se stabiliser ensuite. La tendance n'ayant plus la stabilité observée par Magun, on ne peut donc, pour la période actuelle (les dix dernières années), éliminer d'emblée cette hypothèse

dans l'explication de la croissance de l'emploi dans le secteur des services.

SECTEURS	ANNEES								
	1951	1955	1962	1969	1973	1976	1979	1982	1985
Biens	39,9	41,3	41,2	41,3	40,7	38,8	37,7	35,2	35,7
Services	60,1	58,7	58,8	58,7	59,3	61,2	62,3	64,7	64,3

TABLEAU 2: Part sectorielle du Produit Intérieur Brut en dollar constant (1971), Canada, années sélectionnées 1951-1976 et années sélectionnées 1977-1985 (en pourcentage).
Sources: Statistique Canada.

Hypothèse 2: La croissance du secteur des services est reliée à l'augmentation de la demande intermédiaire.

La demande intermédiaire correspond à la consommation de services par les entreprises. Cette consommation sert d'intrant pour la production de biens ou de services. La gamme des services dits intermédiaires est très vaste et regroupe des activités aussi diverses que l'entreposage, l'entretien, la

formation d'employés, la publicité, la consultation, le transport, la livraison de colis, la recherche, l'administration, etc.¹

L'hypothèse avancée est que l'augmentation de la production de services intermédiaires explique la croissance de l'emploi dans le secteur des services. Statistiquement, comme on l'a vu, c'est dans ce type de service que l'on observe la plus forte croissance de l'emploi. La question qui se pose dès lors est: Pourquoi ce type de service croît-il aussi rapidement?

Pour Tschetter (1987), trois causes principales expliquent ce phénomène. Il s'agit de la croissance du Produit National Brut (PNB), de la composition de la demande finale et des pratiques commerciales.

-Croissance du Produit National Brut

L'augmentation du niveau de production d'une économie entre deux périodes s'exprime par le taux de croissance du PNB de cette économie. Cette mesure intègre les taux de croissance de la production de chaque secteur de l'activité économique. Si le taux de croissance d'un secteur est comparable à celui observé pour l'économie auquel il fait partie, il est raisonnable de

¹Pour une vue d'ensemble de ces types de services, le lecteur pourra se référer, dans le cas du Canada, à la Classification Type des Industries (1980), B.F.S. 12-501F.

croire que l'expansion de l'activité économique explique la croissance de la production survenu dans ce secteur. On considérera qu'il bénéficie d'un phénomène normal d'expansion de l'économie. Il en sera de même si on porte l'analyse au niveau des sous-secteurs de l'activité économique. Comment s'établit donc cette comparaison pour les services intermédiaires? Tschetter (1987) nous révèle qu'en terme réel, pour la période s'étalant de 1972 à 1985 aux Etats-Unis, le taux de croissance de la production pour les services intermédiaires (ou services aux entreprises) fut de 6% alors que la croissance du PNB pour cette période fut de 2,6%. Ce fait l'amène à déduire que la croissance du PNB ne peut expliquer que 40% de la croissance des services aux entreprises. Par comparaison, la croissance de la production des services de restauration (services finaux) est expliqué à 90% par la croissance du PNB. Dans le cas des services intermédiaires, 60% de l'augmentation de la demande reste à expliquer par la composition de la demande finale et par l'évolution des pratiques commerciales des entreprises.

-La composition de la demande finale

La composition de la demande finale peut influencer la demande de services intermédiaires. Par exemple, l'ordinateur est un nouveau produit dont la production requiert une contribution élevée de services de recherche et développement. Il en est de même pour les services de santé ainsi que de

plusieurs services personnels pour lesquels la production nécessite l'apport d'intrants sous forme de services intermédiaires. Une forte consommation de ces types de produits et services augmentera en volume la consommation d'intrants "services" dans l'industrie.

Tschetter (1987) a étudié cette variable en se basant sur l'évolution des parts relatives de biens durables, de biens non-durables, et de services dans la consommation finale au niveau national. Les résultats de son étude démontrent que la composition de la demande finale n'a changé que modestement dans la période comprise entre 1972 et 1985. Cette constatation l'amène à conclure que les modifications de la demande finale n'ont eu qu'un très faible impact sur la croissance rapide de la consommation des services par les entreprises. De fait, il évalue que cette variable explique un peu moins de 2 pour cent de l'augmentation.

Toutefois, l'analyse de Tschetter ne tient pas compte des nouveaux types de produits qui entrent dans chaque catégorie du panier de consommation. Par une analyse strictement basée sur l'évolution des parts relatives de biens et services, Tschetter fait implicitement l'hypothèse que l'augmentation de la consommation de services intermédiaires n'est corrélée qu'avec la consommation finale de services. Dans les faits, certains biens destinés à la consommation finale, comme l'ordinateur et les

logiciels, nécessitent l'apport d'une part importante de services intermédiaires. En négligeant cet aspect de la question, Tschetter sous-estime quelque peu le poids explicatif de cette variable. Une troisième variable reste à étudier: les pratiques commerciales des entreprises.

-Pratiques commerciales des entreprises

Les modifications dans l'environnement de la firme agissent sur les pratiques commerciales des entreprises. Ces nouvelles pratiques peuvent avoir une incidence sur la consommation des services intermédiaires fournis sur le marché.

La question qui se pose est de savoir si les changements qui ont pu survenir au niveau des pratiques commerciales des entreprises ont fait augmenter réellement la consommation des services intermédiaires ou si cette augmentation n'est qu'une illusion statistique? De fait, d'aucuns prétendent que les statistiques observées peuvent cacher un phénomène de désinternalisation de la firme. Ce phénomène implique que certaines activités de services intégrées à la firme comme les services d'administration des salaires, de la publicité, des services juridiques, de livraison interne du courrier, et plusieurs autres, sont de plus en plus délaissés par la firme qui préfère acheter ces services sur le marché.

Phénomène de désinternalisation

Ce passage de la production de services intermédiaires de la firme au marché fait passer plusieurs données statistiques du secteur des biens à celui des services. Prenons le cas, par exemple, d'une entreprise qui produit des pneus. Cette entreprise, à l'image de ses concurrents, a ses propres services de comptabilité, de marketing et de distribution. Sa situation de concurrence l'amène à constater qu'actuellement le coût qu'entraîne l'administration de ses services internes est considérablement plus élevé que celui auquel elle aurait à faire face si elle faisait de la sous-traitance pour ces services sur le marché. Ainsi, d'une situation 1 où la firme produit elle-même les services dont elle a besoin pour produire et commercialiser son produit, elle passe à une situation 2 où ses besoins en services intermédiaires sont satisfaits par le marché. En accord avec la prémisse de départ, les statistiques indiqueront une augmentation de la production de services dans l'économie alors qu'en réalité le volume de cette production sera resté sensiblement le même.

Cette idée du transfert d'activités est basée sur une théorie de la firme expliquée par les coûts de transaction (McKenzie, 1987)². Cette théorie voit dans les coûts de

²L'analyse selon les coûts de transaction initiée par Coase (1937), est développée par Williamson (1975 et 1985).

transaction la principale raison du développement de la firme. Selon cette conception, une firme décidera d'intégrer dans ses structures certaines activités de production ou de commercialisation s'il s'avère plus efficace de procéder ainsi plutôt que d'utiliser la voie des transactions par le marché. La mesure de l'efficacité est liée aux coûts de transaction qu'impliquent l'une ou l'autre alternative. La firme procédera à une internalisation de certaines activités si cela lui permet de minimiser ses coûts de transaction.

Les coûts de transaction liés à l'utilisation du marché sont la négociation des contrats, la recherche d'informations, la mise en marche d'une entente contractuelle et le suivi de l'entente. L'importance de ces coûts variera selon le contexte environnemental et humain dans lequel s'effectuent les transactions de la firme sur le marché. Le contexte environnemental réfère au degré de complexité d'une transaction, à la zone d'incertitude qui l'enveloppe et au nombre de "joueurs" qui peuvent y participer. Le contexte humain réfère quant à lui à la conduite (opportunisme) des parties impliquées à la transaction et aux limites psychologiques (capacité d'emmagasiner et de traiter de l'information) des individus qui transigent.³

D'après cette théorie de Williamson (1975) ce sont les

³Cette analyse est basée sur "the organizational failures framework" de Williamson (1975).

coûts de transaction qui détermineront le choix entre l'alternative marché ou l'internalisation du type d'activités spécifié ici. Dans le cas que nous étudions, l'hypothèse suggère qu'un processus de désinternalisation est en cours. Cela signifie que l'utilisation du marché pour se procurer des services intermédiaires apparaît être une alternative plus efficace que celle qui intègre la production de ces services au sein de la firme.

Plusieurs auteurs ont abordé sous cet angle la question étudiée (Stanback (1979); Magun (1982); Browne (1986); McKenzie (1987)). Cependant, à notre connaissance, seuls McCrackin (1985); Kutscher (1987) et Tschetter (1987) ont entrepris de vérifier si cette perception que l'entreprise externalise ses activités de services est fondée ou non. Selon Tschetter, si le nombre d'employés affectés à la production de services intermédiaires à l'intérieur des firmes est appelé à diminuer à mesure que l'activité de services aux entreprises se développe sur le marché, l'hypothèse pourrait bien être expliquée par ce phénomène. L'examen de données américaines sur la structure de l'emploi et ses tendances entre la période 1977-1986 pour l'ensemble du secteur manufacturier permet à Tschetter de constater que les modifications de la structure d'emploi sont faiblement expliquées par ce phénomène. De fait, il observe que dans les emplois de cadres et de professionnels l'externalisation ne semble pas se produire puisque dans la firme ce genre d'emploi

ne diminue pas. Par contre, pour le travail dit de bureau (secrétaire, commis,...) et les services d'entretien et de surveillance, il semble possible que l'externalisation de ce type d'activités explique la diminution de cette main-d'oeuvre au sein des grandes entreprises. Toutefois, l'auteur note que les données ne nous permettent pas de conclure à la significativité de ce facteur explicatif.

Par comparaison à l'analyse de Tschetter, celle de McCrackin ne se base pas sur des variations absolues d'emplois, mais sur l'évolution des parts relatives d'emploi de services intermédiaires sur le marché. L'analyse de Tschetter a vérifié s'il y a eu un transfert d'activités de services de la firme au marché. Le but de la recherche de McCrackin est de vérifier si il y a tendance chez les entreprises à utiliser de plus en plus le marché plutôt que la firme comme source d'approvisionnement en services intermédiaires. Sa méthode d'analyse compare la composition des occupations des principaux secteurs économiques en 1970 et en 1980 aux Etats-Unis. Pour le même type d'occupation, il évalue les parts relatives d'emplois selon le secteur industriel. Par exemple, il vérifie combien d'avocats étaient employés par l'industrie manufacturière en 1970 et en 1980 et il compare ce rapport à celui des autres industries. Les résultats obtenus par McCrackin ne confirment pas l'importance de ce facteur explicatif. De même, Kutscher (1987) nous indique qu'une de ses études à paraître semble appuyer les conclusions de

McCrackin et Tschetter. Ces conclusions n'appuient pas le point de vue voulant que la croissance dans les services intermédiaires ne soit qu'une illusion. Le point de vue qui reste à étudier attribue cette croissance à une augmentation de la demande des services par les entreprises.

Facteurs pouvant entraîner une augmentation de la demande de services par les entreprises.

On doit se demander quels sont les facteurs qui ont pu influencer directement le comportement des firmes de telle manière qu'elles consomment davantage de services dits intermédiaires sur le marché. Parmi ceux-ci, dans la littérature, on semble retenir les suivants⁴.

- La réglementation gouvernementale et les lois.

Ce facteur est avancé pour expliquer le déplacement vers la droite de la demande pour les avocats, les économistes, les ingénieurs ainsi que divers autres consultants. On croit que la promulgation de nouvelles lois et la mise en vigueur de nouveaux règlements peut inciter les entreprises à recourir aux conseils d'experts afin de pouvoir se conformer adéquatement aux exigences qui les concernent. Par exemple, au Québec, la loi 17

⁴Tschetter (1987) et McCrackin (1985) sont les auteurs qui développent le plus cette partie.

sur la santé et la sécurité au travail et les règlements afférents ont imposé à des employeurs de modifier des équipements de production, ce qui implique, dans certains cas, le recours à des spécialistes en ingénierie. Il en est de même pour les lois sur l'environnement, des règlements sur le contenu des publicités, des lois sur l'impôt, etc. Cependant, l'effet de ce type de facteur peut être ambigu puisque certaines lois ont parfois l'effet d'en clarifier d'autres, ce qui simplifie la tâche de les comprendre et réduit le besoin d'experts conseils (McCrackin, 1985). Il faut mentionner aussi que ce facteur ne semble pas expliquer l'augmentation de la demande pour d'autres services intermédiaires comme l'entretien et la surveillance. Enfin, il apparaît difficile de mesurer la différence quantitative du niveau d'emploi attribuable aux changements législatifs.

-L'information.

Selon Tschetter (1987), la diminution des coûts de l'équipement informatique, c'est-à-dire le support qui emmagasine et traite l'information, a par le fait même réduit les coûts associés aux transactions concernant l'échange d'informations. Selon lui, la modification à la baisse des coûts d'achat de l'information en a accru la demande. Simultanément, cet accroissement de la demande d'information a entraîné la croissance de l'emploi dans les fonctions spécialisées dans le traitement de

cette information.

McCrackin (1985) pour sa part analyse ce facteur sur le plan de la connaissance. Pour lui, c'est au niveau de la répartition de l'information entre les parties à une transaction qu'il faut voir l'importance de ce facteur. Ainsi, une inégalité existe en faveur de l'offreur de certains services spécialisés, qui a acquis des connaissances en passant par un long processus de formation. Cette formation a souvent pour effet d'ériger des barrières à l'entrée de plusieurs professions, ce qui rend l'offre de celles-ci relativement inélastiques. Ainsi,

"Knowledge imbalance is intrinsic to many producer services. As in the health care market, where patients go to doctors because they lack the knowledge to treat their ailments, many producer services customers seek solutions to problems they cannot solve on their own." (McCrackin, 1985, p.25)

Cette relation entre l'offreur et le demandeur implique que la demande pour ce type de services est moins sensible aux augmentations de prix que celle d'autres produits puisque dans ces cas, les conditions sont fixées par l'offreur. Le point établi par McCrackin est que malgré l'accessibilité plus grande aux sources d'information spécialisées, la compréhension et le traitement de cette information requiert les connaissances d'experts-conseil en la matière, c'est-à-dire des fournisseurs de services intermédiaires.

-La démographie et l'entrée des femmes sur le marché du travail.

Comme nous l'ont montré les statistiques étudiées précédemment, la nouvelle main-d'oeuvre entrée sur le marché du travail est principalement composée de femmes. De fait, rappelons qu'entre 1977 et 1987 au Canada, les femmes ont représenté 69 pour cent de cette nouvelle main-d'oeuvre. L'argument développé ici se base sur les conclusions d'Urquhart (1984) qui révèlent entre autres que la main-d'oeuvre féminine se concentre dans le secteur des services. Ce facteur a peu de poids selon nous, puisque pour le Canada nous avons constaté que la proportion de la nouvelle main-d'oeuvre qui va vers le secteur des services est sensiblement la même pour les hommes et les femmes.

-La configuration industrielle

La nouvelle configuration industrielle dans laquelle les grandes entreprises et les conglomérats prennent de plus en plus de place peut être un facteur expliquant l'augmentation de la demande de services intermédiaires (Stanback, 1979). Cette proposition repose sur le raisonnement que l'expansion ou la consolidation de petites entreprises en grandes unités organisationnelles a rendu plus complexe les tâches des managers. Le recours à des firmes de consultants apparaît alors comme un moyen

efficace pour simplifier les tâches des dirigeants.

-La syndicalisation

Traditionnellement, les syndicats se sont concentrés dans les secteurs de production de biens. Les revendications salariales et normatives ont pu contribuer à faire passer le capital au secteur de production de services où le taux de syndicalisation est faible (McKenkie, 1987).

-Le commerce international

De l'avis de Riddle (1986), le commerce est le moteur de la croissance dans un contexte où l'interdépendance des économies s'accroît. Avec la concurrence qui existe au niveau international, les entreprises doivent asseoir leurs stratégies sur une connaissance des nouvelles variables qui interviennent dans leurs environnements. Elles ont donc besoin d'informations spécialisées qu'elles peuvent obtenir par le biais des services intermédiaires. De plus, les nouveaux développements technologiques ont facilité l'échange des informations au niveau international, ce qui augmente les possibilités de commerce des services. Les nouvelles perspectives qu'offre la conquête de nouveaux marchés, conjuguées au développement technologique qui facilite le commerce des services, ont pu agir à titre de facteurs influençant la croissance de la demande des services

intermédiaires.

Il est probable que chacun de ces facteurs a influencé, à des degrés divers, la demande de services intermédiaires. Aucun auteur n'a pu vérifier de façon satisfaisante dans quelle mesure cette influence est déterminante dans l'explication du phénomène étudié. Toutefois, ce qui ressort des études sur la croissance du secteur d'activité service, est que la demande finale et la demande intermédiaire ne semblent expliquer qu'une faible partie du phénomène. Fuchs (1968), s'appuyant sur des données de la période 1947-1958 aux Etats-Unis, n'attribue que 10 pour cent de la croissance de l'emploi dans les services à la demande intermédiaire. Plus récemment, Gershuny et Miles (1983) ainsi que Magun (1982) arrivent à des conclusions qui abondent dans le même sens.

Hypothèse 3: La forte croissance de l'emploi dans le secteur des services s'explique par la faiblesse relative du taux d'accroissement de la productivité dans le secteur des services par rapport aux autres secteurs de l'activité économique.

Définir la notion de productivité ne semble pas un problème au plan théorique. En général on la définit par le rapport d'une production aux facteurs de production. Pour Fourastié (1952), qui est un des premiers à avoir étudié de près cette notion, la productivité est une mesure du progrès

technique qui correspond au rapport du volume d'une production donnée au temps qu'il a été nécessaire pour obtenir cette production.

Ainsi, il y aura un gain de productivité si en modifiant les techniques d'une production, ou l'équipement nécessaire à une production, un travailleur augmente sa production. En d'autres termes, un accroissement de la productivité signifie que pour obtenir le même niveau de production, il en prendra moins d'heures de travail au temps T qu'au temps T-1. Un gain de productivité implique donc une diminution des besoins en main-d'oeuvre.

Les taux de croissance de la productivité diffèrent entre les multiples activités de production. Ceci implique que les besoins futurs en main-d'oeuvre varieront d'une activité à une autre. Ainsi, l'évolution relative des parts d'emplois entre les secteurs ainsi que celles des prix de plusieurs produits dépendront des différences entre les taux de croissance de la productivité de ces secteurs. Pour illustrer ces propos, citons des faits notés par Fourastié (1952):

"Il fallait quatre-vingt-trois heures de salaires à un manoeuvre pour acheter en 1895, un mauvais pneu de bicyclette, il en fallait encore quarante-cinq en 1910 pour un pneu bien médiocre, six en 1929 pour un bon et 3,5 en 1952. L'électricité qui coûtait trois salaires-horaires les 100 KWh. en

1914, ne coûte plus en 1950 que 0,2 salaire-horaire, soit quinze fois moins.

Par contre, la visite médicale, le théâtre, les réparations de matériel ménager ou automobile, les services domestiques, le coiffeur, l'université et l'enseignement libre, les frais d'hospitalisation, et bien d'autres consommations à progrès technique faible, coûtent en 1950 à peu près le même nombre de salaires-horaires qu'en 1914." (Fourastié, 1952, pp.23-24)

L'hypothèse est que le progrès technique a permis d'améliorer davantage la productivité du travail dans le secteur des biens que dans celui où l'on produit des services. Il découle que pour une augmentation constante de la production, l'évolution des parts relative en main-d'oeuvre aura tendance à favoriser le secteur des services par rapport au secteur de production de biens.

Cependant, il faut interpréter avec circonspection le taux de croissance de la productivité, surtout lorsqu'on compare des activités dont les productions n'ont rien en commun. Ainsi, avant de discuter les résultats des recherches, nous croyons utile de faire un survol des mesures de la productivité qui imposent des limites à l'analyse. Ensuite, nous traiterons des perceptions communes qui entourent la question de la productivité des services, ce qui nous permettra d'enchaîner avec une discussion sur les résultats des recherches concernant l'hypothèse.

-Mesures de la productivité selon divers sous-secteurs du secteur d'activité des services

Malgré les difficultés inhérentes à la mesure des services, certaines statistiques existent pour plusieurs sous-secteurs de production de services. A titre indicatif, voyons sommairement comment le "Bureau of Labor Statistics" (BLS) des Etats-Unis a établi la mesure pour chacun de ces sous-secteurs de production⁵.

Le sous-secteur commerce comprend le commerce de gros et le commerce de détail. Pour le commerce de gros, la mesure de la productivité en est encore au stade de la recherche. Pour le commerce de détail, seules quelques industries dont celles de l'alimentation, des bars et des restaurants, des pharmacies, des stations services, de la vente d'automobiles, et plus récemment les industries du vêtements et de la chaussure ont leurs statistiques sur la productivité. Pour la plupart d'entre elles, les estimations de la production utilisent les données sur l'ensemble des ventes en dollar courant, dégonflé par un indice de prix.

Pour les transports, la mesure de la production est calculée en tenant compte de deux variables, la quantité et la

⁵Cette partie se réfère au texte de Jerome A. Mark (1982).

distance. Les indicateurs pour ce type d'industries se définiront en termes de kilogrammes par kilomètre, de passagers par kilomètre, de barils par kilomètre, etc... La difficulté dans ce cas est reliée à la préparation des voyages selon la durée. Ainsi, avec le même nombre de travailleurs pour préparer un court et un long voyage, la productivité telle que mesurée variera en fonction de la proportion de court et de long voyage effectués.

Dans le cas des communications, l'indice de la production est dérivé à partir des revenus des compagnies de téléphone. Chaque revenu est classifié selon la source de provenance et dégonflé par un indice de prix associé à différents services.

Les services personnels et commerciaux sont parmi les plus difficiles à mesurer. De fait, Mark (1982) note que seuls les services d'hôtellerie et de blanchissage sont mesurés. Ces mesures ne couvrent que 13 pour cent du total de l'emploi du secteur. Dans le cas de ces deux industries, la production est calculée à partir d'indices de prix dégonflés. Pour les autres industries, l'effort de calcul du BLS est freiné par deux problèmes majeurs. Le premier est lié au fait que certaines productions ne sont pas répertoriées, comme par exemple le type précis de réparation qu'un mécanicien a fait sur une automobile. Le deuxième problème est que l'indice des prix, dans ce cas, ne couvre pas assez de services pour être valable.

Enfin, pour le secteur de la finance, la mesure qu'a adoptée le BLS se concentre sur le volume des transactions effectuées. Les estimations sont faites à partir de données sur la valeur totale des transactions et sur la valeur moyenne d'une transaction.

Les développements de la mesure dans ces domaines, et particulièrement pour les services d'éducation et de santé, sont confrontés à des problèmes conceptuels délicats. L'interprétation que l'on doit donner à ces statistiques doit tenir compte du fait qu'elles comportent une part évidente d'arbitraire malgré l'objectivité vers laquelle tend la mesure.

-Perceptions communes

C'est précisément en se basant sur l'objectivité de la mesure que Kutscher et Mark (1983) détruisent certaines perceptions communes à propos de la productivité et des services. Ces perceptions sont: 1) les industries de services ont une forte intensité en main-d'oeuvre et une faible intensité en capital; 2) l'augmentation des parts d'emploi en faveur des services est une des raisons majeures qui expliquent la diminution du taux de croissance de la productivité de l'économie dans son ensemble; et 3) le secteur des services est entièrement composé d'industries qui ont un faible taux de croissance de la productivité.

A partir des données sur le stock de capital par travailleur selon l'industrie, Kutscher et Mark (1983) ainsi que Runyon (1985) ont mesuré l'intensité en capital dans les industries de services. Dans les deux cas, les conclusions sont semblables. Sur une échelle d'intensité de 1 à 10, la moitié des industries de services se retrouvent dans les deux premiers déciles (certains services médicaux, de télécommunications, de réparation d'automobile, de transport, ..., entrent dans ce groupe). Par contre, pour ce qui est de l'intensité en main-d'oeuvre, 17 industries sur les 30 plus intensives en main-d'oeuvre sont des industries de services (services personnels, restaurants, hôtels, commerce de détail, etc. entrent dans ce groupe). Ainsi, bien que l'hypothèse selon laquelle certaines industries de services ont une forte intensité en main-d'oeuvre soit vérifiée, il est faux de prétendre que toutes les industries de services ont une faible intensité en capital.

La deuxième perception est réfutée par Kutscher et Mark (1983), Ranga Chand (1983a), et Runyon (1985). Implicitement, cette perception suppose que les industries de services intensives en main-d'oeuvre sont celles qui se développent le plus et qui font diminuer le taux de croissance de la productivité dans l'économie. Or, les activités de production de services qui recrutent le plus de main-d'oeuvre ne sont pas exclusivement celles qui sont intensives en main-d'oeuvre. Selon

les estimations de Kutscher et Mark, le transfert d'activités en faveur des services n'explique que 10 pour cent du changement dans le taux de croissance de la productivité pour l'économie dans son ensemble. Pour sa part, Ranga Chand arrive à la même conclusion mais il précise que si la croissance de la productivité dans le secteur des biens continue à se maintenir à un taux supérieur à celle du secteur des services, la tendance actuelle à la croissance de l'emploi plus marquée dans les services fera diminuer le taux de croissance de la productivité dans l'ensemble de l'économie.

La troisième perception est directement liée à l'hypothèse que nous étudions puisqu'elle suggère que les industries de services ont un taux d'accroissement de la productivité plus faible que les industries de biens. Selon les estimations concernant les taux de croissance de la productivité, il appert que cette perception est fondée si l'on considère l'ensemble des services. Par exemple, pour le Canada entre 1950 et 1980, la production par personne a augmenté à un taux annuel moyen de 2,2 pour cent. Cette croissance atteint des taux de 4,3 pour cent dans le secteur industriel et seulement 1 pour cent dans le secteur des services pendant cette période (Ranga Chand, 1983b). Fuchs (1968) obtient des résultats similaires pour la période 1929 à 1965 aux Etats-Unis. Ces résultats donnent des taux de croissance de 3,4 pour cent en agriculture, 2,2 pour cent pour l'industrie manufacturière et 1,1 pour cent dans les

services. Par contre, certains sous-secteurs des services obtiennent des taux d'accroissement de leur productivité qui dépassent ceux de plusieurs industries de biens. Il en est ainsi de certains services de transports, des communications, de l'administration publique, qui ont des taux de croissance voisinant entre 1,6 et 4,0 pour cent selon des estimations du "American Productivity Center" rapportées par Kendrick (1987) et entre 2,2 et 5,3 pour cent selon les estimations du "Survey of Current Business" rapportées par Runyon (1985). Dans les deux cas, les estimations couvrent des périodes de trente années entre 1948 et 1985 pour les Etats-Unis. Pour sa part, Ray (1986) observe un taux de 3,4 pour cent pour les services qui entrent dans le commerce international (banques et finances, assurances et services aux entreprises).

De toutes ces données, on peut constater, à l'instar de Kutscher et Mark (1983), que la perception voulant que toutes les industries de services aient un faible taux de croissance de la productivité est fausse. Ce qui ressort clairement des statistiques est que le secteur des services **dans son ensemble** obtient un taux d'accroissement de la productivité qui est moindre que ceux des deux autres secteurs d'activités. Au niveau des sous-secteurs, toutefois, la répartition selon les taux de croissance de la productivité ne différencie pas aussi nettement les industries de services des autres industries. En fait, on constate que des industries de services peuvent se

retrouver parmi celles qui ont les plus fort taux de croissance de la productivité et que des industries de biens peuvent avoir des taux de croissance de la productivité qui sont assez faibles.

La raison pour laquelle les taux agrégés par secteur montrent que le secteur des services est celui qui a le plus faible taux d'accroissement de la productivité tient au fait que le poids relatif des sous-secteurs à forte croissance de la productivité est plus faible que celui des sous-secteurs à faible croissance de la productivité. Ainsi, malgré la forte croissance de la productivité dans les sous-secteurs communication, transport, administration publique, et services aux entreprises, les sous-secteurs qui sont responsables des fortes augmentations de l'emploi dans les services, ont des taux de croissance de leur productivité voisin de 1 pour cent (Ott, 1987).

-Discussion des résultats de recherche sur l'hypothèse

Les indications sur les taux de croissance de la productivité par secteur sont celles qui doivent être utilisées pour vérifier l'hypothèse de départ. Rappelons que cette hypothèse stipule que la forte croissance de l'emploi dans le secteur des services est attribuable à la faible croissance de la productivité de ce secteur.

En considérant que le secteur des services a un taux de croissance de sa productivité plus faible, dans son ensemble, que celui des autres secteurs d'activité, une augmentation proportionnelle de la production dans les trois grands secteurs d'activités devrait affecter l'évolution des parts relative en main-d'oeuvre en faveur du secteur des services. Selon les données utilisées par les chercheurs qui ont étudié cette question, l'augmentation de la production fut proportionnelle et constante sur la période 1951 à 1976. Ce fait appuie l'hypothèse étudiée. Ainsi, selon les estimations obtenues sur les taux de productivité, et selon les données existantes sur les différentes productions, il semble que le faible taux de croissance de la productivité pour le secteur des services dans son ensemble soit la raison majeure de la forte croissance de l'emploi dans ce type d'activité. Cette conclusion est partagée par Ecalle (1987), Fuchs (1968), Gershuny et Miles (1983), Kendrick (1987), Magun (1982), McCrackin (1985), Ott (1987), et Ranga Chand (1983b).

On peut se demander pourquoi la production par travailleur croît moins rapidement pour les services que pour les biens. Fuchs (1968) identifie trois facteurs majeurs: 1) la diminution plus rapide dans les services du temps de travail par travailleur que dans l'industrie manufacturière; 2) la qualité de la main-d'oeuvre (en terme de capital humain) augmente plus rapidement dans l'industrie manufacturière que dans les services;

et 3) l'intensité en capital physique tend à favoriser l'industrie manufacturière. D'après son analyse, la croissance de l'emploi était 0,9 pour cent par année plus forte dans les services que dans l'industrie de biens. De ce 0,9 pour cent, ses estimations attribuent une valeur explicative de 0,1 au premier facteur, de 0,3 au deuxième et de 0,1 à 0,2 pour le troisième. La portion non expliquée par les variables est de 0,4 à 0,5 pour cent par année. Il attribue l'explication de ce résidu aux changements technologiques et aux plus grandes économies d'échelles qui favorisent la production de biens.

Pour sa part, avec l'aide d'une analyse de régression multiple, Kendrick (1987) a fait ressortir les variables qui ont une influence significative sur la croissance de la productivité. Il obtient que: le niveau d'éducation moyen des travailleurs, le rapport des dépenses directes et indirectes en recherche et développement sur les ventes, les changements dans les rapports de recherche et développement, les taux de croissance de l'intensité en capital par travailleur, la variabilité dans les taux de licenciements, et les économies d'échelles ont une influence positive sur la croissance de la productivité du travail. Du côté négatif, il obtient les variables suivantes: l'amplitude des changements de niveaux de production provoqués par les cycles économiques, le nombre d'heures moyen travaillées par semaine, les changements dans le nombre d'heures moyen, le pourcentage de travailleurs syndiqués, les journées perdues pour

cause de grève, les changements dans les rapports de concentration, et les changements dans la proportion de femmes sur le marché du travail.

De ces variables, quelques-unes ont été favorables au secteur des services par rapport à celui des biens. De fait, le taux de syndicalisation y est plus faible et la production y semble moins affectée par les cycles économiques. Par contre, ce qui affaiblit la croissance de la productivité dans les services, selon Kendrick, tient à l'effet conjugué de plusieurs variables. Du côté des variables qui ont une influence positive sur la croissance de la productivité, les services se trouvent désavantagés par le fait que le niveau d'éducation moyen des travailleurs y est inférieur à celui dans le secteur manufacturier, que la recherche et le développement y est moins active, et que l'intensité en capital dans l'ensemble y est moins forte. Du côté des variables qui ont une influence négative, la moyenne d'heures travaillées par semaine, la concentration des industries et l'entrée massive d'une main-d'oeuvre féminine peu expérimentée, ont affecté la croissance de la productivité dans les services. Selon Kendrick, les analystes s'accordent sur la validité de ces causes mais diffèrent d'opinion sur le poids relatif à accorder à chacune d'elles.

L'analyse de la productivité des services basée sur une mesure du volume de production par travailleur nous laisse

perplexe. On peut se demander si cette mesure rend vraiment justice au progrès accompli dans la production des services? Dans le cas de la production de biens, cet outil, tel qu'il est conçu, capte assez bien la dynamique qui s'y opère. En effet, un bien est un produit quantifiable que l'on peut mesurer assez aisément en terme d'unités par travailleur. L'indice exprimant l'évolution de ce rapport rendra compte assez fidèlement de l'effet des transformations techniques et sociales sur les processus de production de biens. Du côté des services, par contre, la production que l'on mesure en volume est une production souvent intangible et difficile à quantifier. La façon dont on peut la comptabiliser (par exemple par la fréquence des transactions) peut biaiser l'analyse si le facteur qualitatif n'est pas correctement pris en compte.

Comme il en a été discuté, un des principaux problèmes de la mesure de la productivité est de tenir compte du facteur qualité. Pour les biens, les prix pondérés par les quantités donnent des indices qui réussissent assez bien à intégrer ce facteur à l'analyse. Pour les services, si on pouvait isoler ce facteur qualité et obtenir une mesure qui soit à qualité constante, on éviterait d'accorder une productivité plus élevée à un médecin qui fait cinquante consultations dans une journée de dix heures par rapport à un autre médecin qui ferait vingt consultations pour la même période de temps. La prise en compte du facteur qualité de la consultation pourrait avoir pour effet

d'aplanir la différence quantitative observée. De plus, la productivité d'un médecin de 1930 comparée à celle d'un médecin d'aujourd'hui serait ajustée pour tenir compte de l'appréciation qualitative des soins. Toutefois, il est difficile d'isoler ce facteur dans le cas des services, puisque la qualité ne se reflète pas toujours dans le prix du service, n'est pas liée à la vitesse d'exécution du service, et ne peut être reliée au seul résultat obtenu. La qualité du service est liée à une multitude de facteurs qui interagissent et concourent de façon à ce que le consommateur atteigne un degré de satisfaction optimum. Le cadre environnemental, le type de relations interpersonnelles, l'exécution du service et le résultat obtenu sont parmi ces facteurs. Cet extrait du texte de Fuchs (1968) exprime bien les particularités associées à la production d'un service que la mesure ne capte pas.

"In services, (...), the consumer frequently plays an important role in production. Sometimes, as in the barber's chair, the role is essentially passive. In such cases the only conceptual adjustment called for is to recognize that the time of the consumer is also a scarce resource. But in the supermarket and laundromat the consumer actually works, and in the doctor's office the quality of the medical history the patient gives may influence significantly the productivity of the doctor. Productivity in banking is affected by whether the clerk or the customer makes out the deposit slip--and whether it is made out correctly or not. This in turn, is likely to be a function of the customer, among other factors. Productivity in education, as

every teacher knows, is determined largely by what the student contributes, and, to take an extreme case, the performance of a string quartet can be affected by the audience's response." (Fuchs, 1968, pp.194-195)

Les analyses actuelles sur la croissance de la productivité dans les services doivent donc être interprétées avec discernement. D'une part, les données publiées et analysées ne couvrent qu'une partie mineure de la production de services, et d'autre part, ces données sont soumises aux limites de la mesure du facteur qualité. Le lecteur doit donc garder à l'esprit que les chercheurs qui ont étudié ces questions sont conscients des limites inhérentes à leurs analyses et que leurs conclusions en sont tributaires. Malgré l'imperfection des méthodes d'analyse et des résultats obtenus ce sont cependant les meilleurs outils dont nous disposons à l'heure actuelle.

LE COMMERCE INTERNATIONAL DES SERVICES

Il est indéniable que le commerce international des services constitue une activité économique importante. Pourtant, l'étude de cette question semble absente dans l'histoire de la pensée économique. En effet, seul le commerce des biens y est étudié soigneusement, laissant dans l'ombre celui des services. Aujourd'hui, les changements structureaux de l'économie ont propulsé les services à l'avant-scène du commerce international et ont mis en évidence le retard théorique en cette matière.

Retard théorique: pourquoi?

A l'instar de Geza Feketekuty (1985), on peut se demander quelles raisons peuvent justifier un tel retard de la théorie. Quatre raisons majeures semblent l'expliquer:

1-Traditionnellement, on consommait sur place la production d'un service. On supposait donc que l'activité de service n'entraînait pas dans le commerce extérieur;

2-Quand des services circulaient internationalement, ils étaient pour la plupart associés au commerce des biens. Leur fonction première étant de faciliter le commerce des biens, on les analysait comme tel;

3-Les gouvernements réglementaient les services en tant que bien public, ce qui excluait les fournisseurs étrangers;

4-Enfin, certains services comme les transports aériens et les

télécommunications rendent possible un échange de services qui autrefois ne pouvait se faire qu'au prix de déplacements longs et coûteux.

Bien que ces raisons soient en majeure partie toujours applicables aujourd'hui, de nouveaux développements dans la structure économique ont modifié considérablement la perception qu'on a du commerce des services. Les quatre points suivants relevés par Feketekuty (1985) expriment ces changements.

D'abord, le développement des technologies dans les domaines de l'informatique et des télécommunications ont grandement contribué à faciliter la séparation des activités "production et consommation" de plusieurs services. De fait, il est maintenant possible d'échanger de l'information entre pays éloignés sans le concours d'un courrier qui traverse les frontières. Ces échanges peuvent se faire sans délais et sans rencontre "physique" des parties impliquées.

L'intégration croissante des économies du monde et le développement de grandes entreprises multinationales qui contrôlent des filiales dans plusieurs pays, a modifié la configuration du commerce international. La demande et l'offre de services qui autrefois semblaient très localisées prennent maintenant une dimension mondiale.

Comme troisième facteur influençant le commerce des services, Feketekuty note que la production manufacturière utilise de plus en plus de services intermédiaires relativement aux intrants en main-d'oeuvre et en matériel. Ainsi, les activités de recherche et développement, de marketing, de traitement informatique se sont développées et participent de façon croissante à la production de biens.

Enfin, on remarque que les biens et les services sont de plus en plus intégrés les uns aux autres et forment des produits au sein desquels ils sont indissociables. Par exemple, un équipement robotisé et informatique n'a pas d'utilité sans logiciel et sans un service d'entretien régulier.

On constate donc que les services prennent de l'importance dans les nouvelles structures économiques. Dans une perspective commerciale, l'essor du mouvement des activités de services entre pays affecte évidemment les comptes de la balance des paiements, et influent aussi sur des secteurs nationaux que l'on dit névralgiques (secteur bancaire, télécommunication,...). Ainsi, au même titre que les biens, le commerce des services se voit ralenti et même bloqué par des barrières qu'imposent les gouvernements. Afin de pouvoir distinguer quels types de barrières visent et affectent directement le commerce des services, il faut connaître les caractéristiques particulières des services qui ajoutent une dimension nouvelle au commerce

international.

Caractéristiques particulières à l'échange des services

Il existe plusieurs types de services qui, pour être échangés, nécessitent le mouvement des facteurs de production, c'est-à-dire les gens qui sont qualifiés pour les produire. Pour cette raison, certains auteurs (Bhagwati (1987); Sampson et Snape (1985)) préfèrent utiliser l'expression "transaction internationale" plutôt que "commerce international" lorsqu'ils traitent des services. La nuance qu'implique l'utilisation de cette expression est contenue dans la définition suivante qu'en donnent Sampson et Snape: "...an international transaction is a transaction between the resident of one country and a resident of another. The transaction may take place entirely within one country, geographically defined." (p.172)

Les transactions s'effectuent différemment selon les types de services qui sont offerts. Bhagwati (1984) fait une distinction entre les transactions qui nécessitent une proximité physique des parties contractantes et celles où cette proximité n'est pas essentielle¹. Sur cette base, Sampson et Snape (1985) ont développé une classification des divers modes de transactions internationales sur les services qu'ils ont divisés en quatre

¹Hill (1987) maintient l'idée que le service nécessite un contact direct pour être produit, c'est-à-dire qu'on ne peut séparer la consommation de la production.

catégories.

La première catégorie concerne les transactions qui s'effectuent sans que le déplacement d'une des parties contractantes soit nécessaire. Dans ce cas, les services traversent les frontières de la même manière qu'un bien, c'est-à-dire qu'ils sont produits dans un pays "A" et exportés vers un pays "B". Pour ces services, aucune proximité physique n'est essentielle. Comme exemple, on peut inclure: les services de consultants, la transmission de données, et les contrats d'assurance-dommage².

Dans la deuxième catégorie, l'offreur de service du pays "A" se déplace vers celui qui reçoit le service dans le pays "B". La production et la consommation du service a lieu dans le pays "B". Pour ce type de service, la proximité physique des contractants est essentielle. A titre d'exemples, pour le pays importateur, il y a l'artiste qui vient se produire en spectacle, les équipes sportives qui viennent performer contre des équipes locales, le recours à des équipes de construction étrangères, etc.

Dans une troisième catégorie, on regroupe les transactions qui ont lieu dans le pays exportateur "A", lorsqu'un membre du pays "B" vient y consommer ou recevoir un service. Dans ce cas,

²Bhagwati (1984) croit que le développement technologique élargira la portée de cette catégorie. C'est ce qu'il appelle "the disembodiment effect".

la proximité physique des contractants est essentielle. Le tourisme et la consultation de médecins spécialistes sont des exemples de ce type de transactions.

Dans la dernière catégorie, les parties contractantes des pays "A" et "B" se déplacent vers un pays "C" pour y compléter la transaction de service. Il y a, là aussi, nécessité de proximité physique entre le demandeur et l'offreur de service. Par exemple, ce serait le cas d'une personne du pays "A" se faisant soigner par un médecin spécialiste du pays "B" dans un troisième pays "C" qui fournit l'infrastructure médicale.

A cette classification se greffe la nature de la relation existant entre un service et un bien. En général, on remarque trois genres de relations (Gov. Canada 1982, repris dans Stern (1985) et Stern et Hoekman (1987)):

-Le service est un substitut au commerce d'un bien, c'est-à-dire qu'il lui est concurrent. C'est le cas par exemple des services de réparation, de location, et de franchisage;

-Le service est complémentaire au commerce d'un bien, c'est-à-dire que leur association est mutuellement avantageuse. Le transport, les diverses garanties et les assurances sont des exemples de ce type de relation;

-Le service n'est pas relié directement au commerce d'un bien. Pour exemple on a le tourisme, les transactions bancaires et l'assurance-vie.

La nature de la relation influera évidemment sur les choix de politiques commerciales appliquées par les gouvernements. Ainsi, il n'est pas toujours dans l'intérêt d'une économie de freiner des transactions internationales de services sous prétexte de protéger des producteurs locaux. De fait, certains services importés agissent comme intermédiaires dans la production d'une large gamme de produits, et déterminent la compétitivité de ces produits au niveau mondial. Dans ce type de services on retrouve notamment: l'accès à des réseaux de télécommunication, les services qu'offrent de grandes institutions bancaires ainsi que les compagnies d'assurances. On comprendra donc que sur le plan strictement économique, la nature et la sévérité des barrières aux transactions internationales des services seront influencées par le mode de transaction ainsi que par le type de relations qu'implique un service en particulier.

Théories du commerce international et l'échange des services

Ce sont des considérations normatives, c'est-à-dire des prescriptions sur ce qui est socialement désirable, qui motivent les pays à adopter des mesures de restriction ou de libéralisation commerciales. D'une part, des mesures de restriction sont souvent établies par les gouvernements qui désirent protéger leur économie d'une concurrence étrangère. D'autre part, pour certains pays, une politique d'ouverture au

commerce international peut constituer une mesure efficace pour favoriser le développement de l'économie nationale. Dans les deux cas le but est le même; améliorer le bien-être de la nation.

A un niveau d'analyse strictement économique, les modèles théoriques développés pour expliquer le commerce international voient dans la libéralisation des échanges entre deux économies vivant en autarcie, la source d'un enrichissement mutuel. Ce type d'analyse se fonde sur l'idée que dans une relation d'échange, chaque pays se spécialisera en fonction de ses avantages comparatifs. Ceux-ci seront déterminés par les rapports de prix entre les produits en situation d'autarcie.

Cette explication sommaire s'appuie sur la théorie des avantages comparés proposée par Ricardo et reformulée par Heckscher, Ohlin et Samuelson. L'approche de Ricardo le conduit au théorème suivant: **un pays exportera le produit pour lequel il a un avantage comparatif au niveau de la productivité de sa main-d'oeuvre.** Le modèle proposé par Heckscher, Ohlin et Samuelson, appelé H-O-S, conduit au théorème suivant: **un pays exportera le produit qui utilise intensivement le facteur de production qu'il a en abondance.**

Dans le modèle ricardien, on considère qu'il n'y a qu'un facteur de production (le travail) utilisé pour produire deux types de produits dans un monde constitué de deux pays. Pour des

fins de modélisation, la structure d'un tel modèle est $1 \times 2 \times 2$ (1 facteur de production, 2 pays, 2 produits). Les prémisses de ce modèle établissent que les fonctions de production sont différentes pour chaque pays; qu'au niveau du commerce il n'y a aucun coût de transport et que le facteur est immobile internationalement; et enfin qu'au niveau institutionnel ce sont des économies à concurrence pure.

Dans le modèle H-O-S, on considère qu'il y a deux facteurs de production (le capital et la main-d'oeuvre) utilisés pour produire deux types de produits dans un monde constitué de deux pays. Pour des fins de modélisation, la structure d'un tel modèle est $2 \times 2 \times 2$ (2 facteurs de production, 2 pays, 2 produits). Les prémisses de ce modèle sont les mêmes que dans le modèle ricardien, sauf en ce qui concerne les fonctions de production, que le modèle H-O-S considère identique pour les deux pays.

Ainsi, ce qui distingue ces deux modèles réside au niveau du nombre de facteurs de production et de l'hypothèse relative aux fonctions de production. Pour Ricardo, c'est au niveau de la productivité du travail que réside l'avantage comparatif d'un pays. Pour H-O-S, ce sont les dotations en facteurs de production qui détermineront l'avantage comparatif de chaque économie.³

³Pour une analyse théorique de ces modèles, se référer à Bhagwati et Srinivasan (1984) et Grubel (1981).

De nombreux travaux de recherche sur le commerce ont découlé de l'approche des avantages comparés, et principalement du modèle H-O-S. Jusqu'à présent, ces recherches semblent confirmer la valeur prédictive d'une telle approche.⁴

Par rapport à la question des services, une problématique se pose quant à l'applicabilité de ces modèles. De fait, le commerce tel que perçu par ces modèles suppose que seul le produit d'échange traverse les frontières. Comme nous l'avons vu, ce ne sont pas tous les services qui peuvent être échangés de cette façon au niveau international. Ces modèles ne discriminent pas entre un bien et un service et utilisent le commerce des biens (produits qui se déplacent) comme exemple type du commerce entre pays. Puisque la validité théorique de l'approche des avantages comparés repose sur ses postulats, il faut donc vérifier si ceux-ci peuvent s'accommoder des particularités relatives au commerce des services.

L'applicabilité du principe de l'avantage comparé dans le cas du commerce des services fut principalement étudiée par Deardorff (1985). Face à la problématique posée par l'absence de consensus au niveau de ce qui distingue conceptuellement un service d'un bien, Deardorff développe son analyse en se basant

⁴Le paradoxe de Léontieff reste toutefois un phénomène qui soulève encore une controverse sur ce sujet.

sur les caractéristiques qui semblent les distinguer au niveau commercial. Il essaie de vérifier si ces caractéristiques peuvent satisfaire au principe de l'avantage comparé.

Deardorff identifie trois caractéristiques qui semblent distinguer biens et services au niveau commercial et qui regroupent la majeure partie des différents types de services. Chaque caractéristique implique une forme particulière de commerce. Deardorff fait une analyse pour chacune d'elles. Ces caractéristiques sont les suivantes:

1-plusieurs services entrent dans le commerce international à titre de complément au processus d'échange de produits entre pays. Ce sont par exemple les services de transport, les services d'assurances sur le transport d'une cargaison, et le financement du commerce;

2-plusieurs services, pour être échangés, requièrent la présence physique d'une entreprise à l'étranger. Leur commerce nécessite un investissement direct à l'étranger. Parmi ces types de service, on peut avoir l'hôtellerie;

3-considérant la nécessité d'une proximité physique des parties impliquées dans une transaction d'échange de services, certains services peuvent être échangés sans que tous les facteurs concourant à leur production soient présents sur le marché où est effectué cet échange. Ainsi, plusieurs services peuvent être produits par des facteurs de production qui peuvent opérer à distance. Ce peut être le cas par exemple pour des services de

consultants en management.

Dans le cas de la première caractéristique, on remarque que la demande pour ce type de service est tributaire de la demande pour le commerce d'un autre produit. Il y a plusieurs raisons de croire que les types de service qui ont cette caractéristique ne satisfont pas à toutes les hypothèses du modèle H-O-S. La première raison repose sur le fait que l'avantage comparé tel que perçu par ce modèle est évalué en fonction du taux marginal de transformation entre les deux produits échangés en situation d'autarcie. Or, dans le cas présent, ce type de services n'existe que pour satisfaire une relation d'échange internationale. Les rapports de prix autarciques n'existent donc pas pour ce type de services. Une deuxième raison tient au fait que le commerce de ces services d'échange transgresse l'hypothèse que les conditions de la demande sont identiques pour les deux pays. Cette hypothèse est difficilement vérifiable dans le cas présent puisque les prix autarciques (qui sont indicateurs des conditions de la demande) n'existent pas. Enfin, l'absence d'une bonne définition des types de services ayant cette caractéristique d'échange ajoute à la perception qu'il est difficile de l'intégrer à un modèle respectant le principe des avantages comparés.

Malgré cette problématique, Deardorff a réussi à développer une modélisation qui respecte le principe de l'avantage comparé

et qui surmonte les difficultés spécifiées plus haut. Son analyse lui permet de conclure à l'applicabilité du principe de l'avantage comparé au commerce de ce type de services.⁵

L'analyse de la deuxième caractéristique ne pose pas trop de problème. De fait, si l'exportation d'un certain type de services requiert l'appui d'une exportation en capital, on peut supposer que le pays qui exportera ce type de services sera celui qui bénéficiera d'une relative abondance du facteur capital. De même, à l'inverse, si un service requiert le mouvement d'une main-d'oeuvre pour être exporté, on peut croire que le pays où ce facteur de production est meilleur marché (là où il est relativement abondant) sera celui qui exportera ce service. Ainsi, selon Deardorff, étant donné que le mouvement international des facteurs de production au même titre que le commerce des biens entre pays répond au principe de l'avantage comparé, le commerce de ces services, déguisé sous la forme d'un mouvement international des facteurs de production, sera lui aussi déterminé par le principe de l'avantage comparé.

La troisième caractéristique est celle qui remet le plus en question l'applicabilité du principe de l'avantage comparé dans le commerce des services. Dans ce cas on se rappellera qu'un des facteurs de production peut contribuer à distance à la production

⁵Le développement formel de ce modèle se trouve aux pages 45 à 51 de l'article de Deardorff (1985).

d'un service qui nécessite la proximité physique des parties impliquées dans l'échange.

Pour étudier cette caractéristique, Deardorff utilise un modèle simple calqué sur celui de Heckscher, Ohlin et Samuelson où n'interviennent que deux biens, deux facteurs de production et deux pays. Dans le cas que l'on étudie, le modèle est modifié de façon à ce qu'un service remplace un des deux biens, et que ce service soit produit au lieu de consommation. S'ajoute à cette modification du modèle H-O-S le remplacement d'un facteur de production (le capital) par le facteur management qui a la particularité de pouvoir contribuer à distance à la production du service. Pour ce qui est des autres hypothèses du modèle, elles restent (sauf dans le cas numéro 3 étudié plus loin) les mêmes que celles utilisées dans le modèle H-O-S.

Pour la démonstration du modèle, trois cas sont analysés. Le cas numéro 1 assume que la production du service nécessite la contribution intensive du facteur management (qui peut se faire à distance). Le cas numéro 2 assume que la production du service nécessite la contribution intensive du facteur travail (une main-d'oeuvre qui est immobile internationalement et qui ne peut contribuer à distance à la production du service). Le cas numéro 3 établit une différence au niveau de la technologie utilisée pour la production de services dans chaque pays (différence au niveau des fonctions de production).

Dans les trois cas, on suppose que c'est le pays "A" qui est avantagé par rapport au pays "B". Ainsi, dans le premier cas, le pays "A" jouit d'une relative abondance en facteur management; dans le deuxième cas, le pays "A" est celui qui jouit d'une relative abondance en facteur main-d'oeuvre; et dans le troisième cas, c'est le pays "A" qui est avantagé technologiquement sur le pays "B".

Qu'arrive t-il dans ces trois cas lorsqu'on fait commercer les pays "A" et "B"?

Dans le premier cas, le facteur de production management étant relativement moins coûteux dans le pays "A", celui-ci sera mis à contribution pour produire à distance une partie des services consommés dans le pays "B". Au point d'équilibre, en situation de commerce, le pays "A" importe une partie de sa consommation du produit "bien" du pays "B", qu'il paie avec les revenus que le pays "B" verse aux facteurs de production management du pays "A" pour leurs contributions à la production de services dans le pays "B".

Dans le deuxième cas, pour lequel le pays "A" a un avantage comparatif en main-d'oeuvre, le service qui entre dans le commerce nécessite la contribution intensive du facteur travail.

Intuitivement, on est porté à croire que les producteurs du pays "A" se spécialiseront dans la production de services qui seront exportés au pays "B" contre des biens. Ce serait effectivement ce qui se produirait si le service était un produit exportable qui peut être produit à distance du lieu où il est consommé. La réalité, dans ce cas, se joue des producteurs du pays "A" puisque le service doit être produit sur le lieu de consommation (en l'occurrence le pays "B" pour la part de services exportés) en utilisant sur place le facteur de production main-d'oeuvre. Puisque le facteur main-d'oeuvre (plus abondant dans le pays "A") ne peut contribuer à distance à la production de services comme c'est le cas pour le facteur management (relativement plus abondant en "B"), le pays "A", malgré son avantage dans la production de services en autarcie, n'exportera pas de services au pays "B". Au contraire, ce sera le pays "B" qui, grâce à l'utilisation de son facteur management en collaboration avec la main-d'oeuvre bon marché dans le pays "A", produira une partie des services consommés dans le pays "A". Au point d'équilibre, en situation de commerce, le pays "A" est importateur de services et exportateur de biens. Ce résultat semble aller à l'encontre du principe de l'avantage comparatif.

Dans le troisième cas, les deux pays ont les mêmes dotations en facteurs de production, mais le pays "A" jouit d'un avantage technologique dans la production de services. En autarcie, si les fonctions de demande sont identiques dans les deux pays, le

prix des services sera moins élevé dans le pays "A" que dans le pays "B" et il y aura davantage de production ainsi que de consommation de services dans le pays "A". En autarcie, le pays "A" produira plus de services et moins de biens que le pays "B". Dans un tel cas, Deardorff considère la possibilité que le coût (en salaire) du facteur management, mesuré en terme d'unités de biens, soit supérieur en "A", mais pas assez pour éliminer l'avantage technologique qu'a le pays "A" sur le pays "B". En situation de commerce le pays "A" sera celui qui exporte le service (par la mise à contribution de son facteur management) puisque le coût relié à l'utilisation de son facteur management n'est pas suffisamment élevé pour supprimer l'effet positif que lui procure l'avantage technologique qu'il a sur le pays "B". Dans ce cas, le principe de l'avantage comparé ne s'applique pas.

En résumé, de son analyse des trois caractéristiques du commerce des services, Deardorff constate que pour les deux premières caractéristiques étudiées le principe des avantages comparés semble valide pour expliquer la nature du commerce entre pays. Par contre, ce principe est durement mis à l'épreuve dans le cas de la troisième caractéristique puisqu'il ne parvient pas à expliquer ce type de commerce. Deardorff conclut; "I am left with the uneasy feeling that the principle of comparative advantage may not be as robust as many, including myself, have thought."

Jones (1985) exprime son désaccord avec ce constat de Deardorff (1985) au sujet de la troisième caractéristique étudié par ce dernier. Jones centre son attention sur les deux cas qui semblent ébranler la validité du principe de l'avantage comparé dans l'explication du commerce. En rapport avec le cas numéro 2, Jones rappelle que le principe de l'avantage comparé n'est prédictif que pour les items qui entrent dans le commerce. Dans ce cas particulier, ces items sont le bien et le facteur de production management. Lorsqu'on compare les prix relatifs de ces items en situation d'autarcie, on constate, en accord avec le principe, que dans une situation où il y a un commerce entre les deux pays, chaque pays va exporter l'item pour lequel il a un avantage comparatif sur l'autre pays. En l'occurrence, dans ce cas, le pays "B" exportera le facteur management et le pays "A" exportera des biens. Pour Jones, ce cas satisfait donc au principe de l'avantage comparatif.

Dans le cas numéro 3, les axiomes posés se réfèrent, dans une certaine mesure, à un monde ricardien où les fonctions de production sont différentes pour les deux pays malgré une équivalence au niveau de la dotation en facteurs de production. L'avantage technologique conféré au pays "A" dans la production de services se reflète au niveau de la productivité de ses facteurs de production. L'erreur dans l'interprétation de Deardorff (1985), selon Jones, consiste à voir dans l'exportation du facteur management par le pays "A" (où ce facteur est

relativement plus coûteux que dans le pays "B") une contradiction au principe de l'avantage comparé. Selon Jones, une telle interprétation néglige d'intégrer le facteur qualitatif à l'analyse. De fait, en considérant que le facteur management est plus qualifié dans le pays "A" que dans le pays "B" (sa productivité supérieure le prouve), l'exportation de ce facteur ne contrevient pas au principe de l'avantage comparatif pour la raison qu'il ne s'agit plus d'un "produit" qualitativement équivalent à celui de même nature que l'on retrouve dans le pays "B". Ce qu'il faut voir dans ce type de commerce est que le facteur management exporté par le pays "A" n'est pas le même que celui dont dispose le pays importateur "B".⁶ La différence qualitative entre ces facteurs justifie la différence au niveau des rapports de prix. Selon Jones, ce cas n'est donc pas en contradiction avec le principe de l'avantage comparatif.

Outre Jones (1985), Hindley et Smith (1984) sont d'avis que les prescriptions de la théorie des avantages comparés valent aussi bien pour le commerce des services que pour celui des biens. Pour sa part, Richardson (1987), qui a examiné les caractéristiques de plusieurs groupes de services en regard des fondements théoriques sur l'explication du commerce, est aussi sceptique que Deardorff (1985). En effet, Richardson est d'avis

⁶Jones (1985) explique son raisonnement en faisant l'analogie avec deux marques d'automobiles que la différence en qualité suffit pour traiter comme deux produits d'échange plutôt qu'un.

qu'aucune théorie unique du commerce ne peut à elle seule intégrer toutes les caractéristiques qui font du commerce des services un champ d'étude fort complexe.

Les implications de cette théorie au niveau des gains associés à une libéralisation complète des échanges ne sont toutefois pas mis en doute par les auteurs qui ont étudié la question du commerce des services. Ainsi, au plan normatif, à l'échelle internationale, le bien-être anticipé par une libéralisation du commerce entre pays reste une prescription qui conserve toute sa puissance.

L'analyse normative appliquée à un niveau national peut cependant suggérer aux divers gouvernements d'établir, pour leur pays, des barrières au commerce. En effet, pour certaines raisons ayant trait à la sécurité nationale, à la protection d'une industrie naissante ou encore pour maximiser des gains dans des échanges commerciaux (comme ce fut le cas pour les pays membres du cartel OPEP), certaines interventions politiques peuvent viser des objectifs socialement désirables pour un pays.⁷ Ces interventions prennent diverses formes selon le type de commerce visé. Dans le cas du commerce des services, l'efficacité des interventions se base sur la connaissance des barrières qui peuvent affecter ce commerce.

⁷Hindley et Smith (1984) étudient l'optimalité économique des interventions politiques visant à restreindre le commerce des services.

Les barrières au commerce international: distinction entre biens et services

Tous les pays imposent divers types de barrières au commerce et/ou transactions internationales de biens et services. Qu'est-ce qui distingue fondamentalement celles qui visent les services de celles qui visent les biens?

La réponse à cette question se trouve dans la nature de chaque entité. Cela nous ramène donc à la distinction entre les échanges nécessitant la proximité physique des parties lors d'une transaction et ceux où cette proximité n'est pas essentielle. Dans le cas des biens, elle n'est pas essentielle car pour être échangés internationalement, ils doivent traverser les frontières. Pour ce qui est des services, seuls ceux dont les transactions sont classifiées dans la première catégorie établie par Sampson et Snape (1985) satisfont les mêmes critères que les biens. Dans ces cas on parlera de commerce international et les barrières leur étant destinées viseront l'objet du commerce, soit le bien ou le service qui traverse la frontière. Les autres services nécessitent une proximité physique des parties et impliquent le déplacement outre-frontière d'au moins une d'elles. On parlera ici de transaction internationale et l'objectif des barrières sera de contrer les transactions par des mesures affectant la mobilité des facteurs et le droit d'établissement.

Les barrières qui limitent ou freinent le passage aux frontières des différents produits, nous sont assez bien connues. Parmi les plus communes et les plus explicites, on retrouve les barrières tarifaires qui consistent à percevoir des droits de douane ou des taxes à l'entrée des produits, et celles que l'on appelle barrières non-tarifaires. Parmi celles-ci, notons cinq catégories identifiées par la Banque Mondiale (World Bank, 1986) comme étant les plus visibles. Ce sont: 1) les restrictions quantitatives à l'importation sous formes de quotas, de prohibitions et d'embargos, et d'autorisations discrétionnaires et conditionnelles; 2) les restrictions d'exportations dites volontaires où le pays exportateur s'engage à ne pas exporter au delà d'une limite fixée par accord; 3) des mesures pour la mise en application de prix imposés; 4) des règles tarifaires variables adaptées au caractère saisonnier de certains échanges ou à leurs volumes; 5) certaines mesures de contrôle comme la surveillance des règles relatives aux quantités et aux prix, ou encore des mesures anti-dumping et des droits compensateurs. On peut ajouter à cette énumération les subventions à l'exportation et les achats privilégiés aux producteurs nationaux par les gouvernements. D'autres barrières moins explicites et ayant au départ des buts légitimes peuvent affecter le commerce. C'est le cas des différentes normes applicables aux produits; normes d'étiquetage, d'hygiène et de sécurité. Cette liste de barrières non-tarifaires pourrait s'allonger considérablement et

le constat serait le même: le produit est la cible visée.

Pour les services, on fait face à deux types: les services qui peuvent se donner à distance et ceux qui ne le peuvent pas. Dans le premier cas, il est possible de leur faire obstacle en intervenant sur les canaux de télécommunications qui leur permettent de franchir les frontières. Dans le deuxième cas, l'importation du service nécessite la présence physique de celui (individu ou entreprise) qui le produit. On peut y faire obstacle par des contrôles au niveau de l'immigration et au niveau du droit d'établissement des entreprises (investissement direct ou sous une autre forme).

Les réglementations concernant l'accès ou le développement de réseaux de transmission de l'information, ou encore l'imposition de divers tarifs à leur utilisation sont des exemples de barrières au premier cas. Ces moyens perturbent l'activité de services telle l'échange de données informatisées, le recours à des firmes de consultants étrangères, la diffusion d'émissions télévisuelles et radiophoniques, etc.

Dans le deuxième cas, le passage à la frontière ou l'entrée sur le marché des facteurs de production d'un service représente le principal obstacle. Si l'entrée est impossible, aucune transaction impliquant leurs services ne peut s'effectuer. Lorsque ce passage est temporaire et ne concerne que des

individus, les barrières se présentent d'abord sous forme de visas d'entrée et de permis de séjour. Ensuite, pour avoir le droit de transiger leurs services sur ce marché, il peut être nécessaire d'obtenir un permis de travail et de satisfaire, lorsque c'est le cas, aux exigences professionnelles locales (exigences relatives aux codes des professions de diverses corporations). Lorsque ce passage prend un caractère permanent et concerne l'établissement sur ce marché de grandes firmes dont les principales activités sont des activités de services (banques et compagnies d'assurances, hôtels, entreprises de location,...), le principal obstacle est le droit d'établissement. Ce droit est soumis à une réglementation des gouvernements. Pour les services financiers effectués par les banques et les compagnies d'assurances, la mesure la plus sévère est d'empêcher ces entreprises de s'installer sur le marché national. Lorsque de telles mesures d'interdiction d'accès au marché contreviennent à certains codes internationaux, comme le Code de la libération des mouvements de capitaux de l'OCDE, d'autres mesures peuvent contraindre les entreprises qui ont réussi à s'implanter sur le marché national à limiter leurs activités. Ainsi, selon Schott (1983) dans le cas de l'assurance, les compagnies étrangères peuvent être forcées de limiter leur participation à certaines classes ou catégories d'assurances. Certains pays peuvent même aller jusqu'à imposer des restrictions quant aux dotations en capital et en main-d'oeuvre. Dans le cas de banques étrangères, le gouvernement peut établir des normes qui les obligent à

maintenir des réserves plus élevées que celles imposées aux banques locales. Ces diverses normes, relatives au droit d'établissement de ce type de firmes, sont donc parfois très dissuasives quand elles ne sont pas tout simplement exclusives.

Ce sont là les distinctions fondamentales entre les barrières au commerce des biens et aux transactions sur les services, qui sont le fait d'une action des gouvernements. Toutes les mesures, réglementations, normes, politiques économiques ou autres, qui affectent directement ou indirectement le commerce international, semblent tourner autour du produit lui-même, du droit d'entrée des fournisseurs (facteurs de production) et du droit d'établissement (investissement direct ou sous une autre forme), en fonction du mode de transaction (proximité physique essentielle ou non). Ils sont influencés par les types de relations entre biens et services (complémentaire, substitut, ou sans relation directe). Selon nous, une typologie des barrières devrait être encadrée par ces trois axes.

Toute négociation en vue de libéraliser les échanges de services entre pays doit donc porter sur ces trois formes d'obstacles. Pour Grubel (1987); "They are, plain and simply, issues of free trade in goods and the right of international investment and operation in service industries by foreigners."

L'accord canado-américain de libre-échange

"Malgré l'enthousiasme que manifestent les Etats-Unis en faveur des progrès qui devraient intervenir dans l'échange de services, on peut prévoir que la libéralisation générale de l'échange bilatéral d'un certain type de services provoquerait bon nombre de difficultés. Bien que les deux gouvernements aient récemment entrepris une recherche préliminaire, il n'existe pas encore suffisamment d'informations objectives quant aux conséquences économiques qui découlent de barrières nationales relatives à l'échange des services." (p.337)

Telle était l'opinion exprimée par les commissaires de la Commission Royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada dans leur rapport déposé en 1985. C'est ce même rapport qui a recommandé la négociation d'une entente de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis. Au sens de l'article XXIV du GATT, pour qu'une telle entente soit valide, il faut que les droits de douanes et les autres réglementations commerciales restrictives soient éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires des territoires constitutifs de la zone de libre-échange. Selon la Commission Royale, la jurisprudence en cette matière a établi que le terme essentiel implique qu'au moins 80% des échanges de biens soient libres de toute barrière commerciale. Ceci n'inclut pas les services puisque le GATT n'en régit pas les échanges.

On peut donc croire que le Canada y est allé pour le "beau risque" puisque l'entente conclue avec les Etats-Unis libéralise les échanges de services. Cet accord a une portée très large puisqu'il couvre tous les secteurs de l'économie. Parmi les principaux objectifs visés par cet accord, mentionnons les deux suivants:

- éliminer les obstacles au commerce des produits et services entre les territoires des parties;
- libéraliser de façon sensible les conditions d'investissement à l'intérieur de la zone de libre-échange.

Le principe de base de cet accord stipule que chaque partie accordera dans la mesure prévue dans l'accord, le traitement national en ce qui concerne l'investissement et le commerce des produits et des services. Cela signifie donc que "chaque partie traitera les biens, services, investissements, fournisseurs et investisseurs de l'autre partie comme s'ils étaient les siens pour toutes les questions auxquelles s'applique l'Accord."

Pour les produits, l'entente prévoit l'élimination de toutes les barrières commerciales d'ici le premier janvier 1998. Seuls les obstacles techniques visant à protéger la vie humaine, animale et végétale et l'environnement ou à réaliser divers autres projets relevant de la souveraineté de chaque pays sont tolérés. Toutefois, ce type d'obstacle ne devra pas avoir pour but d'entraver le commerce. Pour éviter que cela ne se produise,

les parties conviennent d'une politique de transparence, c'est-à-dire l'échange d'informations pertinentes concernant la mise en application de nouvelles normes. Certaines exceptions seront aussi tolérées lorsqu'elles seront nécessaires à la sauvegarde de la moralité publique (censure de matériel pornographique ou autre du même genre), à la protection de biens nationaux ayant une valeur artistique, historique ou archéologique. D'autres mesures d'exceptions contenues au chapitre 12 de l'Accord se réfèrent à l'article XX du GATT.

Les parties IV et V de l'Accord ainsi que l'article 2010 sont les dispositions qui régissent le commerce des services.⁸ Ces dispositions visent les services qui peuvent se faire à distance, les voyages d'affaires, l'investissement, les services financiers et l'établissement de monopoles.

Le chapitre qui traite directement des services établit le champ d'application de l'Accord concernant les divers types de services qui entrent dans le commerce. Dans ce chapitre sont établies les règles concernant la fourniture d'un service visé par un membre de l'autre partie, à l'intérieur ou à destination du territoire de la partie.⁹ Ces règles ne modifient pas les règlements actuels, mais devront être respectées lorsque de

⁸Pour un résumé de l'Accord concernant les services, le lecteur peut se référer à Gouvernement du Canada (1988b).

⁹Pour une référence complète concernant les services visés par l'Accord, voir l'annexe 1408 de l'Accord).

nouveaux règlements et de nouvelles lois seront adoptés par les gouvernements représentant les parties. L'application de ces règles visera: a) la production, la distribution, la vente, la commercialisation et la prestation d'un service visé, ainsi que l'achat et l'utilisation de ce dernier; b) l'accès aux systèmes de distribution internes et l'utilisation de ces derniers; c) l'établissement d'une présence commerciale (autre qu'un investissement) à des fins de distribution, de commercialisation, de prestation ou de facilitation d'un service visé; et d) sous réserve du chapitre 16 (Investissement), tout investissement en vue de la fourniture d'un service visé.

Parmi les services qui ne sont pas visés par l'Accord, mentionnons les services assurés par le gouvernement comme les services de santé et d'éducation, les services sociaux, de transport et de télécommunications de base, la défense nationale ainsi que le système judiciaire. Ajoutons que les industries culturelles (sauf dans le cas de quatre engagements mineurs) sont exemptées des dispositions de l'Accord.

Le chapitre qui régit l'autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires vise à éliminer les barrières constituées par les limites au droit d'entrée ou de passage des membres de l'autre partie. Le principe général qui guide ce chapitre est "l'opportunité de faciliter les séjours temporaires sur une base réciproque et d'établir des procédures et des critères transpa-

rents en la matière, ainsi que la nécessité d'assurer la sécurité à la frontière et de protéger la main-d'oeuvre locale et l'emploi permanent."

Pour des fins strictement commerciales, les parties vont assouplir les lois et règlements nationaux relatifs aux séjours temporaires, de manière à simplifier les formalités et accélérer les procédures d'entrée. Cet assouplissement touchera quatre catégories de voyageur: les professionnels, les négociants et investisseurs, les gens d'affaires en visite, et les mutations à l'intérieur d'une société. En ce qui concerne les professionnels, des négociations sont prévues afin d'établir des critères d'équivalences qui permettront aux membres d'une partie d'exercer leur profession sur le territoire de l'autre partie sans contrevenir aux codes de profession qui s'appliquent sur ce territoire. A cet effet, une entente type concernant la profession d'architecte est incluse à l'Accord.

Dans le cas des investissements, les barrières qui visent à limiter l'entrée sur le marché national d'entreprises étrangères se font par le biais de réglementations strictes sur les investissements directs, c'est-à-dire les investissements qui visent le contrôle d'une entreprise. Dans l'Accord, les lois, politiques et pratiques existantes réglementant le droit d'établissement et l'investissement s'appliquent jusqu'à ce que les amendements à la Loi sur Investissement Canada (annexe 1607.3

de l'Accord) soient intégrés à l'Accord. Ces amendements vont dans le sens d'un adoucissement des critères d'acceptation des investissements directs en provenance de l'autre partie à l'Accord.

En ce qui concerne les services financiers autres que l'assurance, l'Accord ne concerne que les législations fédérales des deux parties et n'impose aucune obligation aux provinces et aux Etats en cette matière. Les prescriptions du chapitre sur cette question prévoient des garanties d'accès au marché américain pour les banques canadiennes ainsi que la possibilité pour ces institutions de souscrire à des titres émis ou garantis par les gouvernements canadiens (à tous les palliers) et à en faire le courtage aux Etats-Unis. Le Canada pour sa part a exempté les investisseurs et institutions financières américaines des restrictions à la propriété étrangère dans les établissements financiers sous contrôle canadien. Ainsi, le plafond de 10% des actions qui s'applique pour les canadiens s'appliquera aussi pour les américains.

Enfin, l'article 2010 de l'Accord permet aux parties de maintenir ou de créer des monopoles sur leur territoire en autant que ceux-ci respectent l'esprit de l'entente. Ainsi, dans le cas d'un monopole de services (comme pour les télécommunications de base) ce monopole ne devra pas faire de discrimination entre un client canadien et un client américain.

En résumé, c'est le principe du traitement national qui guide cet accord de libéralisation des échanges. Dans le cas des dispositions concernant les services, ce principe ne s'appliquera qu'aux nouvelles réglementations qu'édicteront les gouvernements parties à cet Accord. Par rapport à ce que nous avons étudié précédemment, concernant les barrières au commerce et transactions internationales de biens et services, l'entente conclue entre le Canada et les Etats-Unis vise juste. Elle libéralise le commerce des produits en éliminant graduellement les barrières tarifaires et non-tarifaires, elle assouplit les normes relatives au passage des facteurs de production d'un service et atténue les règles s'appliquant aux investissements directs.

Cet accord commercial est le premier qui est assorti de règles et de procédures obligatoires en ce qui concerne le commerce des services. Il sera donc intéressant d'en suivre l'évolution puisqu'il influencera fort probablement les négociations multilatérales qui s'enclencheront prochainement sur cette question.

CONCLUSION

La volonté récente d'intégrer le commerce des services à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce tient à l'importance grandissante qu'occupe l'activité de services dans l'économie mondiale. La reconnaissance de cette tendance repose toutefois sur la compréhension de ce qu'est une activité de services et sur les données qui la prennent en compte.

Cet exposé s'est donné pour tâche de recenser et d'analyser les principaux écrits qui ont contribué à éclairer la réalité des services, de façon à mettre en perspective cette réalité dans le contexte actuel d'une négociation multilatérale visant à libéraliser le commerce international des services. Une telle étude, axée sur une vue d'ensemble du problème, ne peut capter toutes les subtilités de la question. Elle contribue toutefois à faciliter la compréhension de la problématique dans laquelle s'insèrent les diverses études détaillées sur le sujet, et met en lumière les aspects de la question qui méritent une attention particulière.

De cette étude, il ressort que la distinction entre un bien et un service, bien qu'étant conceptuellement faisable, est difficilement opérationnalisable au niveau statistique. En effet, les caractéristiques par lesquelles on distingue les services des biens, c'est-à-dire l'intangibilité du produit et la quasi-

indissociabilité temporelle entre la production et la consommation, permet difficilement d'évaluer quantitativement ce type de production et d'y intégrer les variations qualitatives.

L'importance de ce type d'activité dans l'économie peut toutefois se vérifier par la croissance relative de l'emploi entre secteurs. Les statistiques à ce sujet ainsi que celles qui sont utilisées actuellement pour évaluer ce type de production montrent clairement une émergence de l'activité de production de services dans l'économie. Cette émergence, notons-le, n'implique pas que l'on assiste en contrepartie à un phénomène de désindustrialisation. Parmi les hypothèses étudiées pour expliquer ce phénomène, celle relative au faible taux de croissance de la productivité dans le secteur des services semble avoir le plus grand poids explicatif. Toutefois, cette hypothèse ne tient pas compte adéquatement des variations qualitatives que le progrès technologiques a fait subir à la production de services. Nous réitérons donc notre scepticisme face aux réponses fournies par les études sur ces hypothèses puisqu'elles se basent sur des données fragmentaires qui ne représentent pas la réalité d'ensemble de l'activité de production de services.

En ce qui a trait aux transactions d'échanges au niveau international, le commerce des services se distingue de celui des biens. Les biens sont des produits physiques qui peuvent être transportés d'un lieu à un autre. Les services, compte tenu de

leurs caractéristiques particulières, impliquent souvent le déplacement des facteurs de production sur le lieu de la consommation. Sur le plan de la formalisation théorique, l'analyse du commerce international des services exige donc une attention particulière. L'analyse précédente a montré que de nombreux accommodements sont nécessaires pour intégrer le commerce des services au cadre d'analyse de la théorie des avantages comparés. Il appert cependant que rien dans ces type d'accommodements n'affaiblit la prescription de la théorie au sujet des gains économiques potentiels résultant d'une libéralisation des échanges commerciaux.

Libéraliser le commerce des services nécessite une connaissance approfondie des barrières qui limitent les échanges de services entre les pays. A la lumière des caractéristiques particulières aux transactions de services, les barrières principales qui empêchent ou limitent ce commerce semblent bien identifiées. Ce sont principalement les barrières à l'entrée des facteurs de production et le droit d'établissement des entreprises qui affectent directement le commerce des services. Les autres barrières qui affectent ce commerce sont du même type que celles qui visent le commerce des biens.

Une entente multilatérale en vue de libéraliser les échanges de services apparaît donc réalisable si l'on s'en remet à la connaissance des barrières qui limitent ce commerce. L'Accord de

libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis constitue à cet effet un bon exemple d'entente qui intègre les prescriptions essentielles à une libéralisation du commerce des services. La réalisation d'une telle entente au niveau multilatéral nécessite toutefois une connaissance approfondie des effets probables de la libéralisation du commerce des services sur les économies des pays participants. Une évaluation de ces effets implique une compréhension de ce que sont les services et de ce qui distinguent les activités de production de services et de biens. Cela nous ramène donc au problème fondamental de définir l'activité de services de façon à ce qu'une analyse empirique des différents aspects de cette question soit possible.

Sur le plan des avenues de recherche à explorer, le développement d'une définition des services qui soit "opérationnalisable" au niveau statistique et qui puisse permettre d'établir des barèmes de comparaisons entre les différentes productions de services est, selon nous, la première voie à privilégier. Dans cette perspective, une classification uniforme au niveau international qui tienne compte des différences fonctionnelles entre les types de services serait d'une utilité appréciable. Une deuxième voie de recherche, concernant le développement rapide et soutenu des services classifiés actuellement sous la rubrique de services commerciaux et personnels, nous apparaît importante. Spécialement, les recherches en vue de connaître l'origine et les déterminants de la croissance

des services aux entreprises (qui sont parmi les principaux services d'exportation) méritent d'être poussées davantage. Enfin, toutes les questions relatives au contrôle de l'information par ces entreprises sont pour nous d'un intérêt particulier. Les perspectives d'avenir qui s'offrent au niveau du stockage, du traitement et de la diffusion de l'information entraîneront de nouveaux développements dans les activités de services. La recherche sur les services se doit donc d'être à l'affût des nouvelles tendances qu'initieront ces développements afin d'en suivre l'évolution.

BIBLIOGRAPHIE

- BAILLY, A.S., MAILLAT, D. (1988). Le secteur tertiaire en question. E.R.E.S.A., deuxième édition, Paris.
- BASTIAT, F. (1854). Oeuvres complètes: Harmonies économiques. Vol. 6, chap. V, Felix Alcan ed., Paris (1893).
- BAUMOL, W.J. (1985). COMMENT: Measurement of Output and Productivity in the Service Sector in Managing the Services Economy: Prospects and Problems. R.P. Inman (ed.), Cambridge University Press, U.S.A. pp. 124-126.
- BELL, D. (1973). Vers la société post-industrielle. Paris, Laffont (1976).
- BHAGWATI, J. (1987). Trade in Services and the Multilateral Trade Negotiations. The World Bank Economic Review, Vol. 1, No. 4, (Sept.) pp. 549-569.
- BHAGWATI, J. (1984). Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations. The World Economy, Vol. 7, No. 2, (June), pp. 133-143.
- BHAGWATI, J., SRINIVASAN, T.N. (1984). Lectures on International Trade. The M.I.T. Press, Cambridge, Massachusetts.
- BROWNE, L.E. (1986). Taking in Each Other's Laundry--The Service Economy. New England Economic Review, July/August, pp. 20-31.
- CLARK, C. (1940). Les conditions du progrès économique. P.U.F. (1960), Paris, traduction de la troisième édition (1957).
- COASE, R. (1937). The Nature of the Firm. Economica, November, pp.386-405.
- DEARDORFF, A.V. (1985). Comparative Advantage and International Trade and Investment in Services. in Trade and

- Investment in Services: Canada/U.S. Perspectives. R.M. Stern (ed.), Ontario Economic Council, Canada.
- DUNOYER, C. (s.d.). (vers 1860). Notice d'économie sociale. Librairie Guillaumin et Co., Vol. 3.
- DUNOYER, C. (s.d.). (vers 1845). De la liberté du travail. Librairie Guillaumin et Co., Vol. 3.
- ECALLE, F. (1987). Croissance de l'emploi dans les services: l'exemple américain. Futuribles, Mai, pp. 49-69.
- FEKETEKUTY, G. (1985). Negotiating Strategies for Liberalizing Trade and Investment in Service in Trade and Investment in Services: Canada/U.S. Perspectives. R.M. Stern (ed.), Toronto, pp. 203-214.
- FISHER, A.G.B. (1935) The Clash of Progress and Security. Macmillan and Co. Limited, London.
- FOURASTIE, J. (1952). La productivité. P.U.F., Paris.
- FOURASTIE, J. (1949). Le grand espoir du XXe siècle. P.U.F., Paris.
- FUCHS, V.R. (1968). The Service Economy. National Bureau of Economic Research, U.S.A.
- GALBRAITH, J.K. (1968). Le nouvel état industriel. Ed. Gallimard, France.
- GERSHUNY, J.I., MILES, I.D. (1983). The New Service Economy. Praeger, New-York.
- GOVERNEMENT DU CANADA. (1988a). Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis.
- GOVERNEMENT DU CANADA. (1988b). L'Accord de libre-échange Canada-Etats-Unis et les services: une appréciation.

- GOUVERNEMENT DU CANADA. (1985). Commission Royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada. Volume un.
- GRUBEL, H.G. (1987). All Traded Services are embodied in Materials or People. The World Economy, Vol. 10, No. 3, pp. 319-330.
- GRUBEL, H.G. (1981). International Economics. Richard D. Irwin, inc. U.S.A.
- HILL, T.P. (1987). The Service Sector: Current State of Knowledge and Research Frontiers in Conceptual Issues in Service Sector Research: A Symposium, H.G. Grubel (ed.), The Simon Fraser Institute.
- HILL, T.P. (1977). On Goods and Services. The Review of Income and Wealth, Vol. 23, No. 4, pp. 315-338.
- HINDLEY, B., SMITH, A. (1984). Comparative Advantage and Trade in Services. The World Economy, Vol. 7, No. 4, pp. 369-389.
- HOWE, W.J. (1986). The Business Services Industry Sets Pace in Employment Growth. Monthly Labor Review, April, Vol. 109, No. 4, pp.29-36.
- HULTEN, C.R. (1985). COMMENT: Measurement of Output and Productivity in the Service Sector. Managing the Service Economy: Prospects and Problems. Cambridge University Press, U.S.A., pp. 127-130.
- JONES, R.W. (1985). COMMENTS: Comparative Advantage and International Trade and Investment in Services in Trade and Investment in Services: Canada/U.S. Perspectives, R.M. Stern (ed.). Ontario Economic Council, Canada.
- JULIEN, P.A., LAMONDE, P., LATOUCHE, D. (1976). La société post-industriel: un concept vague et dangereux. Futuribles, (été), No. 7, pp.309-320.

- KENDRICK, J.W. (1987). Service Sector Productivity. Business Economics, April, Vol. 22, No. 2, pp.18-24.
- KENDRICK, J.W. (1985). Measurement of Output and Productivity in the Service Sector in Managing the Service Economy: Prospects and Problems. R.P. Inman (ed.), Cambridge University Press, U.S.A., pp.111-124.
- KUTSCHER, R. (1987). Some Aspects of Service Sector Growth in the United States in Conceptual Issues in Service Sector Research: A Symposium. H.G. Grubel (ed.), The Simon Fraser Institute.
- KUTSCHER, R.E., MARK, J.A. (1983) The Service-Producing Sector: Some Common Perceptions Reviewed. Monthly Labor Review, April, Vol. 106, pp. 21-24
- KUTSCHER, R.E., PERSONICK, V.A. (1986). Deindustrialisation and the Shift to Services. Monthly Labor Review, Vol. 109, Juin, pp.3-13.
- KUZNETS, S. (1971). Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge Massachusetts. (2e ed., 1972).
- LANVIN, B. (1986). La société d'information en suspens. Futuribles, Octobre, No. 103, pp. 43-65.
- LENGELLE, M. (1966). La révolution tertiaire. Ed. Genin, Paris.
- MAGUN, S. (1982). The Rise of Service Employment in the Canadian Economy. Relations Industrielles, Vol. 37, pp. 528-556.
- MARK, J.A. (1982). Measuring Productivity in Service Industries. Monthly Labor Review, June, Vol. 105, pp, 3-8.
- MCCRACKIN, B.H. (1985). Why are Business and Professional Services Growing so Rapidly? Economic Review (Federal Reserve Bank of Atlanta), August, pp. 15-28.

- McKENZIE, R.B. (1987). The Emergence of the "Service Economy": Fact or Artifact? in Conceptual Issues in Service Sector Research: A Symposium. H.G. Grubel (ed.), The Simon Fraser Institute.
- McRAE, J.J. (1985). Can Growth in the Service Sector Rescue Western Canada? Canadian Public Policy, XI supplement, pp. 351-353.
- MELVIN, J. (1987). Services: Dimensionality and Intermediation in Economic Analysis, Working Paper, Institute for Research on Economic Policy, (Victoria, B.C.).
- NORWOOD, J.L. (1985). COMMENT: Measurement of Output and Productivity in the Service Sector in Managing the Service Economy: Prospects and Problems. R.P. Inman (ed.), Cambridge University Press, U.S.A., pp. 131-134.
- OTT, M. (1987). The Growing share of Services in the U.S. Economy: Degeneration or Evolution? Federal Reserve Bank of St-Louis, July, Vol. 69, No. 6, pp. 5-22.
- POLESE, M. (1974). Le secteur tertiaire et le développement économique régional: vers un modèle opérationnel des activités motrices. L'actualité économique, No. 54, pp. 475-490.
- RANGA CHAND, U.K. (1983a). Growing Service Sector Threatens to Lower Overall Productivity Growth. Canadian Business Review, (Summer), pp. 44-47.
- RANGA CHAND, U.K. (1983b). Why the Dramatic Increase in Service Sector Employment? Canadian Business Review, (Autumn), pp. 25-29.
- RAY, G.F. (1986). Productivity in Services. National Institute Economic Review, February, Vol. 115, pp. 44-47.
- RICHARDSON, J.B. (1987). A Sub-Sectoral Approach to Services' Trade Theory in The Emerging Service Economy, Orio Giarini (ed.). Pergamon Press, U.K.

- RIDDLE, D.I. (1986). Service-Led Growth: the Role of the Service Sector in World Development. Praeger, New-York.
- ROSTOW, W.W. (1953). Les étapes de la croissance économique. Ed. du Seuil, Paris, (1983).
- RUNYON, H. (1985). The Services Industries: Employment, Productivity and Inflation. Business Economics, January, pp. 55-63.
- SAMPSON, G., SNAPE, R. (1985). Identifying the Issues in Trade in Services. The World Economy, Vol. 8, No. 2, pp. 171-182.
- SAY, J.B. (1848). Oeuvres diverses, catéchisme d'économie politique. Guillaumin et Co., Paris.
- SAY, J.B. (1841). Traité d'économie politique. Guillaumin et Co., Paris.
- SCHOTT, J.J. (1983). Protectionist Threat to Trade and Investment in Services. The World Economy, Vol. 6, No. 2, pp. 195-214.
- SMITH, A. (1776). An Inquiry Into the Nature and Cause of the Wealth of Nations. First Modern Library ed. New-York, (1937).
- STANBACK, T.M.(Jr.) (1979). Understanding the Service Economy. The John Hopkins University Press.
- STERN, R.M. (1985). Global Dimensions and Determinants of International Trade and Investment in Services in Trade and Investment in Services: Canada/U.S. Perspectives. Toronto, pp. 126-168.
- STERN, R.M., HOEKMAN, B.M. (1987). Issues and Data for GATT Negotiations on Services. The World Economy, Vol. 10, No. 1, pp. 39-60.

- TOFFLER, A. (1984). L'explosion de l'information. Futuribles, Février, No. 74, pp. 50-53.
- TOFFLER, A. (1979). La troisième vague. Ed. Denoël, Paris, (1980).
- TSCHETTER, J. (1987). Producer Services Industries: Why are They Growing so Rapidly? Monthly Labor Review, Vol. 110, December, pp. 31-40.
- URQUHART, M. (1984). The Employment Shift to Services: Where Did it Come From? Monthly Labor Review, April, pp. 15-22.
- VOGE, J. (1985). Crise, information et communication dans l'économie américaine. Futuribles, Juillet-Août, pp. 43-65.
- WILLIAMSON, O.E. (1985). The Economic Institution of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. New-York, Free Press.
- WILLIAMSON, O.E. (1975). Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications; A Study in the Economics of Internal Organisation. New-York, Free Press.
- WORLD BANK. (1986). The World Bank Staff Working Paper, No.789.