LE MODÈLE AMÉRICAIN DE CROISSANCE DE L'EMPLOI DANS LE COMMERCE

par

J. DESSAINT et F. ECALLE (*)

Les États-Unis ont enregistré 28,9 millions de créations nettes d'emploi en quinze ans. Les effectifs du seul commerce ont augmenté de 8,2 milllions. Ce secteur, au cœur du développement du tertiaire dans ce pays, semble donc y constituer un gisement d'emplois particulièrement important. Après avoir décrit ce phénomène, on se propose ici d'en présenter une analyse et de donner quelques éléments de comparaison avec la situation du commerce en France.

LE DÉVELOPPEMENT DE L'EMPLOI DANS LE COMMERCE AUX ÉTATS-UNIS

Le constat

Cette étude couvre l'ensemble du commerce tel qu'il est défini par la nomenclature de la comptabilité nationale américaine. Cela signifie que la restauration et le commerce de l'automobile sont inclus dans le commerce de détail alors qu'ils ne le sont pas dans les statistiques françaises.

Si l'on adopte cette définition, le commerce représente 23,3 % de l'emploi total aux États-Unis dont 5,7 % pour les grossistes et 17,6 % pour les détaillants. Compte tenu de taux de salarisation un peu moins élevés que dans les autres secteurs, à savoir 94,8 % dans le commerce de gros et 92,0 % dans le commerce de détail, sa part de l'emploi salarié est légèrement plus faible (ces taux de salarisation sont tout de même très forts par rapport à ceux que connaît le commerce dans les autres pays). Le poids de la restauration avec 5,4 % des salariés américains peut être souligné.

De 1970 á 1985, le commerce a créé 8,2 millions de nouveaux emplois dont 8,1 millions sont salariés. Parmi ceux-ci le commerce de gros en a compté 1,8 million, le commerce de détail hors restauration 3,7 millions et la restauration 2,6 millions.

Si l'on écarte la restauration, ces chiffres correspondent à des taux de croissance annuels moyens d'environ 2,3 % soit à peine plus que pour l'emploi de l'ensemble des branches aux États-Unis sur cette période. La part du commerce hors restauration dans l'emploi total n'augmente donc que très légèrement. Il ne créé beaucoup d'emplois que par une sorte d'effet d'inertie, c'est-à-dire parce que son poids initial est particulièrement élevé et qu'il lui suffit alors d'un taux de croissance modéré (pour les États-Unis) pour voir ses effectifs augmenter de plusieurs centaines de milliers par an.

Alors que les emplois ainsi créés sont souvent peu qualifiés (les caissières et vendeurs sont parmi les métiers créant le plus d'emplois nouveaux), le développement de ces activités n'induit pas une baisse du niveau général des qualifications, tel qu'il peut être perçu à travers la structure des catégories socio-professionnelles. Cela est dû au fait que le taux de croissance du commerce hors restauration est proche de la moyenne, tandis que ceux des services plus « nobles » et plus qualifiés sont nettement supérieurs (1).

Le cas de la restauration est à mettre à part car elle connaît un rythme de développement particulièrement rapide : près de 5 % par an pour les effectifs salariés de 1970 à 1985. C'est l'exemple, quasiment unique à

(*) Administrateurs civils à la direction de la Prévision, ministère de l'Économie, des Finances et de la Privatisation.

(1) *La révolution tertiaire aux États-Unis,* F. ECALLE. Notes et études documentaires n° 4814, 1986. Ce secteur est en effet loin de connaître les taux de croissance enregistrés par les services aux entreprises (5 à 7 % par an).

TABLEAU 1

La croissance de l'emploi dans le commerce
(principaux indicateurs)

Emplois salariés et non-salariés

	1970		1985		1970-1985	
	Millions d'emplois	Pourcentage de l'emploi total	Millions d'emplois	Pourcentage de l'emploi total	Millions d'emplois créés	Taux de croissance annuel moyen
Commerce	16,7	21,5	24,9	23,3	8,2	2,7
dont : gros	4,2	5,5	6,0	5,7	1,8	2,4
détail	12,5	16,0	18,9	17,6	6,4	2,8
Emploi total	77,9	100	106,8	100	28,9	2,1

Emplois salariés

	Millions d'emplois en 1985	Millions d'emplois créés de 1970 à 1985	Taux de croissance annuels moyens			
			75/70	80/75	85/80	85/70
Commerce	23,1	8,1	2,5	3,6	2,6	2,9
dont : gros	5,7	1,8	2,0	3,6	1,7	2,5
détail	17,4	6,3	2,7	3,5	2,9	3,1
dont : restauration	5,2	2,6	5,6	6,4	2,4	4,8
détail hors restauration	12,2	3,7	1,8	2,4	3,2	2,4

Sources : *Bureau of Labor Statistics et Department of Commerce.*

TABLEAU 2

Poids et croissance des effectifs dans quelques secteurs de la distribution

	Effectifs salariés en 1984	Taux de croissance annuel des effectifs salariés de 1972 à 1984
Alimentation	2,65	3,3
Grands magasins	1,90	0,9
Habillement	0,97	1,8
Automobile	0,77	– 0,3

Source : *US industrial outlook 1985. Department of Commerce.*

cette échelle aux États-Unis, d'une activité où les qualifications sont très limitées et qui enregistre des taux de croissance très élevés (on peut compter 1,6 million de serveurs, 1 million d'aides-cuisiniers, 1,2 million de « préparateurs de fast-food »...). La restauration joue sans aucun doute dans le sens de cette déqualification de l'emploi aux États-Unis souvent associée à tort à l'ensemble du phénomène de tertiarisation dans ce pays.

Il faut enfin noter que la croissance des effectifs dans le commerce de détail est moins sensible que dans d'autres secteurs aux fluctuations de la conjoncture économique, l'emploi dans le commerce servant souvent de « refuge » dans les périodes de dépression.

L'effet des variations de la durée du travail

On peut tout d'abord se demander si la croissance des effectifs dans le commerce américain ne pourrait constituer qu'une illusion d'optique, la plupart de ces emplois étant à temps partiel. Il est vrai que cette forme de travail concerne 32 % des salariés du commerce (39 % dans le commerce de détail) (2). Traditionnellement, de nombreux étudiants occupent de tels postes qui leur permettent de subvenir à leurs besoins immédiats. De plus, dans les années cinquante et soixante, les grandes surfaces ont trouvé, en

(2) Le temps partiel aux États-Unis est défini par un horaire inférieur à 35 heures hebdomadaires.

s'implantant dans les banlieues, un important réservoir de main d'œuvre féminine prête à travailler à temps partiel qu'elles ont embauchée en grand nombre (3).

En tenant compte des emplois à temps partiel, la durée hebdomadaire moyenne du travail est de 38,7 heures dans le commerce de gros et de seulement 29,4 heures dans le commerce de détail (35,2 heures dans l'ensemble du secteur privé non agricole). Dans ces conditions, il peut être plus pertinent d'utiliser les séries d'effectifs en équivalents-temps plein calculées par le Bureau of economic analysis.

Les créations nettes d'emplois salariés de 1970 à 1985 sont alors au nombre de 7 millions, soit 1,2 million de moins que le montant non converti. Le taux de croissance annuel moyen est de 2,9 % c'est-à-dire le même que sans conversion : la diminution de l'horaire de travail moyen ne modifie donc pas l'appréciation de la croissance des effectifs aux États-Unis.

En fait, le temps partiel est largement répandu depuis très longtemps dans ce pays. Il concernait déjà 27 % des salariés du commerce en 1970. La durée hebdomadaire du travail, temps partiel compris, n'a baissé que de moins de 10 % sur ces quinze années.

LES DÉTERMINANTS DE L'EMPLOI DANS LE COMMERCE

La demande

La demande adressée aux trois grands secteurs du commerce (gros, détail hors restauration et restauration) obéit à des logiques différentes.

La consommation des services de restauration évolue en fonction de facteurs opposés : d'une part le prix relatif de ce service tend à croître régulièrement, de 0,2 % par an entre 1970 et 1985, ce qui incite les ménages à réduire leur consommation ou à lui substituer des achats de produits alimentaires à emporter chez soi dont le prix relatif baisse. D'autre part, certains facteurs socio-économiques, comme le développement des ménages d'une seule personne et la croissance des revenus, ou des innovations, comme le « fast-food », jouent plutôt en sens inverse.

Ces effets opposés semblent s'équilibrer et la consommation de services de restauration croît à un rythme très proche de celui de la consommation totale en volume (3 % par an). Son coefficient budgétaire à prix constant est donc relativement stable.

Le commerce de détail hors restauration produit des services (achat, stockage, mise à disposition des produits...) dont la valeur est mesurée par la marge commerciale (chiffre d'affaires + variation de stocks-achats). Ces services sont consommés en même temps que les biens achetés par les ménages. Leur importance est donc d'abord déterminée par la consommation de biens. Celle-ci augmente à un rythme presque égal à celui de la consommation totale. En outre, la demande de certains services proposés par le commerce (proximité, ambiance des magasins...) peut évoluer indépendamment des achats de marchandises (le consommateur peut préférer acheter le même vêtement dans un hypermarché ou dans un magasin de luxe). Elle est généralement déterminée par des facteurs assez semblables à ceux qui sont évoqués à propos de la restauration (prix relatifs, revenus...). Bien que ce deuxième aspect de la demande de services commerciaux fasse difficilement l'objet d'évaluations précises, on peut sans doute dire que son évolution globale est assez voisine de celle de la consommation totale.

L'activité du commerce de gros dépend, d'une part, de celle du commerce de détail et, d'autre part, de celle de l'ensemble des entreprises (commerce interindustriel). Sa croissance est donc très proche de celle de la demande globale. Elle est sans doute renforcée par une sous-traitance accrue de leurs fonctions logistiques à des firmes spécialisées par les entreprises industrielles.

Au total, l'évolution de la demande adressée au commerce paraît largement parallèle à celle de la demande finale de l'économie dans son ensemble.

Les gains de productivité

Comme, par ailleurs, la demande finale de l'économie américaine est de plus en plus satisfaite par des importations, le poids du commerce dans la valeur ajoutée tend à s'accroître. À prix constants, il est ainsi passé de 15,3 % en 1970 à 17,1 % en 1985.

Par rapport à l'ensemble des activités économiques, la part du commerce s'est donc accrue autant en termes d'emploi que de valeur ajoutée. La durée du travail a un peu plus baissé que dans le reste de l'économie (– 0,7 % par an contre – 0,4 %) et les gains de productivité horaire ont été légèrement plus forts. Ils ont été de 1,5 % par an dans le commerce de gros et 1,6 % dans le commerce de détail, hors restauration, contre 1,2 % dans le secteur marchand et 2,8 % dans l'industrie. Certaines branches du commerce enregistrent même des gains de productivité tout à fait comparables à ceux de l'industrie (droguerie-pharmacie : + 4,1 %; stations-services : + 3,9 % par an sur 1960-1981). Contrairement à ce qui peut être dit de l'ensemble du tertiaire, l'augmentation du poids du commerce hors restauration dans l'emploi total ne paraît pas dû essentiellement au différentiel de gains de productivité avec les autres secteurs.

En revanche, cette explication reste particulièrement adaptée au cas de la restauration qui a vu la productivité horaire de ses salariés baisser de 1,2 % par an au cours de ces quinze dernières années. La croissance du nombre d'entreprises et des effectifs y a largement dépassé celle de l'activité.

Les gains de productivité du commerce peuvent d'abord tenir aux économies d'échelle permises par des magasins de plus grande taille. On peut observer des augmentations sensibles du chiffre d'affaires par mètre carré de surface de vente ou par personne occupée lorsque la surface des établissements croît (4). Ils

(3) *New technologies and services : Impact on cities and jobs.* T. NOYELLE. University of Maryland Institute for Urban Studies, 1985.

(4) *Grandes surfaces alimentaires. Le règne des hypermarchés.* L. BISAULT, Économie et Statistiques, février 1987.

TABLEAU 3

Les déterminants de l'emploi dans le commerce

Le commerce en pourcentage de l'ensemble des activités économiques

	1970		1985	
	Gros	Détail	Gros	Détail
Valeur ajoutée en volume	6,3	9,0	7,5	9,6
Durée moyenne du travail (1)	107,6	91,1	110,3	83,8
Productivité horaire moyenne (1)	114,8	70,1	123,6	69,8
Effectifs salariés	5,1	14,1	5,5	16,4
Salaire horaire moyen (1)	106,5	75,6	111,9	69,3

NB. – (1) *Commerce/ensemble des activités marchandes.*

Les taux de croissance annuels moyens dans le commerce

	1975/1970	1980/1975	1985/1980	1985/1970
Valeur ajoutée à prix constants :				
– commerce de gros	4,1	2,8	4,6	3,8
– commerce de détail	2,8	3,0	3,6	3,1
– détail hors restauration	3,0	3,0	3,6 (1)	3,2 (2)
– restauration	1,0	3,0	3,6 (1)	2,5 (2)
Durée du travail :				
– commerce de gros	– 0,6	– 0,1	0,1	– 0,2
– commerce de détail	– 0,8	– 1,4	– 0,5	– 0,9
– détail hors restauration	– 0,6	– 1,0	– 0,3 (1)	– 0,6 (2)
– restauration	– 1,4	– 2,2	0,2 (1)	– 1,2 (2)
Productivité horaire des salariés :				
– commerce de gros	2,6	– 0,7	2,6	1,5
– commerce de détail	0,9	0,9	1,2	0,9
– détail hors restauration	1,8	1,6	1,4 (1)	1,6 (2)
– restauration	– 3,2	– 1,1	0,9 (1)	– 1,2 (2)
Effectifs salariés :				
– commerce de gros	2,0	3,6	1,7	2,5
– commerce de détail	2,7	3,5	2,9	3,1
– détail hors restauration	1,8	2,4	2,5 (1)	2,2 (2)
– restauration	5,6	6,4	2,5 (1)	5,0 (2)
Salaires horaires réels :				
– commerce de gros	– 0,2	– 0,8	1,1	0
– commerce de détail	– 0,1	– 1,0	– 1,4	– 0,9
– détail hors restauration	0,3	– 0,8	– 0,9 (1)	– 0,4 (2)
– restauration	0	– 1,2	– 1,7 (1)	– 1,0 (2)

NB. – (1) *1984/1980* (2) *1984/1970.*
Sources : *Bureau of labor statistics et Bureau of economic analysis.*

peuvent aussi être dûs à l'automatisation des tâches et au développement de l'informatique. Le commerce de gros a ainsi été un des premiers secteurs à être équipé de matériels informatiques sur une grande échelle.

Certains observateurs craignent parfois que la pénétration des nouvelles technologies de l'information ne conduise, à l'avenir, à des gains de productivité encore plus élevés et à un ralentissement de la croissance de l'emploi. Les caisses équipées de « scanners » (systèmes de lecture automatique des étiquettes) permettraient ainsi des économies de personnel comprises entre 1, 2 et 1,5 % du chiffre d'affaires [soit 3 à 5 % de la valeur ajoutée] (5).

(5) Standard and Poor Industry surveys, 1984.

Ces conséquences négatives de l'informatisation du tertiaire sont généralement exagérées (6). La progression très rapide du nombre de scanners [46 % du CA des grandes surfaces en 1985 contre 25 % en 1982 (7)] ne s'est pas accompagnée d'une décélération très sensible de l'emploi dans le commerce de détail hors restauration.

Le progrès technique peut induire une moindre croissance des effectifs dans le futur, mais en aucun cas une réduction. Les projections à long terme du Bureau of Labor Statistics font apparaître une croissance de 1,4 % de l'emploi dans le commerce de 1984 à 1995 soit moins que durant ces dernières années, mais toujours un peu plus que pour l'emploi total [1,3 % (8)].

Réglementation et concurrence

Comme on le verra dans la troisième partie de cette étude, les gains de productivité réalisés dans le commerce aux États-Unis sont relativement modestes par rapport à ceux qui peuvent être observés en France. Pourtant la concurrence paraît plus vive aux États-Unis et plus favorable aux grandes surfaces à l'origine d'importants rendements d'échelle.

Le cadre réglementaire est particulièrement propice à l'exercice de la concurrence puisqu'aucune législation de l'urbanisme commercial ne vient établir de barrière à l'entrée des marchés de la distribution et accorder une protection aux entreprises en place, notamment les plus petites. En fait, les règlements généraux d'urbanisme donnent aux pouvoirs publics locaux un certain droit de contrôle des implantations commerciales mais celui-ci reste beaucoup plus limité que dans les autres pays.

En outre, la réglementation des horaires d'ouverture qui dépend généralement des autorités locales a peu à peu été assouplie voire complètement abolie dans la plupart des États. Les grandes surfaces peuvent ainsi être ouvertes vingt-quatre heures sur vingt-quatre et sept jours sur sept, ce qui pourrait porter préjudice aux petits commerçants incapables de tenir leur magasin sur une telle plage horaire.

En fait, l'allongement des horaires d'ouverture s'est traduit dès les années soixante par un développement du temps partiel qui a aussi facilité la tâche des petits commerçants acceptant de laisser leur magasin à leurs vendeurs à certaines périodes. Il reste tout de même que le développement des grandes surfaces a provoqué un déclin des formes traditionnelles de la distribution, lesquelles utilisent plus intensément le facteur travail.

Les commerçants indépendants auraient pu être protégés de la concurrence par le « Robinson-Pactman Act », une loi votée pendant la crise de l'entre-deux guerres et qui interdit les discriminations de prix. Interprétée très rigoureusement pendant de nombreuses années, elle a probablement empêché les grandes entreprises du commerce de bénéficier de conditions d'achat plus avantageuses.

Mais, accusée par de nombreux économistes d'avoir des effets pervers, elle n'est quasiment plus appliquée depuis quelques années. Surtout, elle n'a en aucune façon, empêché la croissance des grandes surfaces et la diminution du nombre de commerçants indépendants. Certes, ceux-ci sont encore 1,5 million dans le commerce de détail, soit 100 000 de plus qu'en 1970. Mais cela ne représente que 8 % des effectifs du secteur. Ils ont dû s'adapter aux formes nouvelles de la distribution désormais prédominantes et sont aujourd'hui propriétaires de grandes surfaces.

C'est ainsi que les supermarchés et hypermarchés (plus de 400 m^2 en libre-service) obtiennent 85 % du marché des produits de grande consommation tandis que 44 % du chiffre d'affaires en produits alimentaires est réalisé par des commerçants indépendants (9). Ceux qui n'ont pas suivi ce mouvement ont disparu.

La distribution américaine est caractérisée par une forte concentration des établissements : 0,8 magasin d'alimentation générale pour 1 000 habitants contre 1,5 en France, 1 en Grande-Bretagne, 1,4 en RFA... (10). On y compte aussi 6,4 salariés par établissement dans le commerce de détail contre 2,7 en France. La formation d'une telle structure commerciale aurait dû accroître les rendements d'échelle et entraîner des gains de productivité. Ces derniers ayant été relativement faibles, d'autres facteurs doivent jouer en sens inverse.

D'abord, la révolution commerciale américaine est déjà ancienne et il est fort possible que les États-Unis aient atteint un point d'équilibre entre les formes plus anciennes et plus modernes de la distribution. Ensuite, la concurrence dans le commerce de détail est de type monopolistique et peut s'exercer aussi bien par la différenciation des services rendus à la clientèle (proximité, horaire, accueil...) que par les prix (11). Il se peut ainsi que, malgré l'apparition périodique de nouvelles catégories de « discounters », le commerce de détail américain soit plutôt dans une phase de concurrence par les services que de concurrence par les prix. On peut en voir le signe dans l'augmentation du taux de valeur ajoutée (valeur ajoutée/chiffre d'affaires) de l'ensemble du commerce de détail entre 1974 et 1984 (de 24,6 % à 26,8 %) ou celle des taux de marque (marge/chiffre d'affaires) des chaînes de supermarchés entre 1979 et 1983 (de 21,5 % à 22,9 %). 98 % des succursalistes de l'alimentation ouvrent désormais le dimanche et 25 % en soirée (12).

Or cet accroissement des services du commerce peut fort bien se traduire dans les statistiques par une réduction de la productivité. La mesure de celle-ci dans le commerce comme dans l'ensemble des services se heurte en effet à de nombreuses difficultés conceptuelles et pratiques et il est fort possible qu'elle soit sous-estimée. La présence dans un magasin d'employés chargés d'aider les clients à ranger leurs marchandises à la sortie des caisses risque d'être considérée comme un facteur de sous-productivité par les statisticiens alors qu'il faudrait le traduire en termes d'accroissement du volume de production.

---

(6) *La révolution tertiaire aux États-Unis.*
(7) Standard and Poor's et Nielsen.
(8) Monthly labor review, novembre 1985.
(9) Sources : *Nielsen et Progressive Grocer.*
(10) *Panorama international de la distribution Nielson 1986.*
(11) *La concurrence dans le commerce de détail en France,* F. Ecalle, Économie et Prévision 1986-4.
(12) *Libre-Service Actualité,* n° 1072, 1987.

Le coût du travail

La modération des gains de productivité dans le commerce américain résulte sans doute d'arbitrages capital/travail et services de qualité/prix réduits favorables au facteur travail. Cela est généralement imputé à la faiblesse des coûts salariaux dans ce secteur.

Cette explication est peu convaincante pour ce qui concerne le commerce de gros où les emplois sont plutôt qualifiés et où le salaire horaire a toujours été supérieur à la moyenne du secteur marchand. Il a même augmenté plus vite au cours de ces quinze dernières années.

Elle paraît plus vraisemblable dans le cas du commerce de détail où le salaire horaire égalait 76 % de celui du secteur marchand en 1970 et 69 % en 1985. Elle l'est encore plus dans le cas de la restauration pour laquelle le salaire horaire valait 58 % de la moyenne du secteur marchand en 1970 et 52 % en 1984. Les salaires horaires réels ont accusé une baisse de 0,9 % par an dans l'ensemble du commerce de détail de 1970 à 1985.

Ces différences par rapport aux rémunérations généralement accordées dans les autres branches sont renforcées par une forte flexibilité du travail favorisée par l'importance des emplois à temps partiel et du taux de féminisation ainsi que par le faible poids des syndicats.

Il reste à vérifier qu'une modération ou une flexibilité des rémunérations peut avoir des effets significativement favorables sur l'emploi dans le commerce. Les travaux effectués aux États-Unis permettent d'autant plus difficilement de conclure qu'ils ne portent quasiment jamais sur ce secteur. Mais une étude du CEPII apporte un éclairage intéressant sur cette question puisqu'elle met en évidence une élasticité significative de l'emploi au salaire réel dans le commerce américain (13).

UNE COMPARAISON ENTRE LA FRANCE ET LES ÉTATS-UNIS

Les différences de structures et de performances

En France, la restauration est incluse dans la branche des hôtels-cafés-restaurants et le commerce de l'automobile dans celle du commerce et de la réparation de l'automobile. Il est difficile de distinguer ces deux activités qui, aux États-Unis, font partie du commerce de détail. Pour comparer sur une base homogène les structures de l'emploi dans le commerce dans ces deux pays, on peut ajouter l'hôtellerie et la réparation automobile au commerce américain. L'ensemble ainsi obtenu représente 25,5 % de l'emploi total contre 17,3 % en France (12,3 % pour le commerce; 1,9 % pour le commerce et la réparation de l'automobile; 3,1 % pour les hôtels-cafés-restaurants).

La croissance de l'emploi dans ces activités est nettement moins forte en France. De 1970 à 1985, elle a été de 0,5 % par an dans le commerce avec une baisse depuis 1982, de 1,2 % par an dans les hôtels-cafés-restaurants avec plutôt une accélération à la fin des années soixante-dix et de 0,8 % par an dans le commerce et la réparation de l'automobile.

Ces taux de croissance sont cependant supérieurs à ceux de l'ensemble des branches françaises et le poids de cet ensemble d'activité s'est tout de même accru de 1,3 point entre 1970 et 1985. Mais cela n'a permis de créer que 350 000 emplois, dont 200 000 dans le commerce et 100 000 dans les hôtels-cafés-restaurants, soit une croissance de 10,6 % pour l'ensemble alors que, avec la même nomenclature, les États-Unis ont enregistré une croissance de 50,8 % des effectifs.

Quelques facteurs de divergence possibles

Pour essayer d'expliquer ces différences de performance entre la France et les États-Unis, il paraît nécessaire de séparer la restauration.

Hors restauration, le commerce est tiré par une croissance de la consommation de biens à peu près identique dans ces deux pays (3 % par an sur ces quinze dernières années). La valeur ajoutée à prix constant augmente cependant un peu plus vite aux États-Unis (3,8 % dans le commerce de gros et 3,2 % dans le commerce de détail hors restauration contre 2,8 % dans l'ensemble du commerce français).

On peut noter que le taux de valeur ajoutée du commerce de détail (valeur ajoutée/chiffre d'affaires) est plus bas en France et a moins augmenté de 1974 à 1984 (il est passé de 22,5 % à 23,3 %). De même les années 1979 à 1984 ont été marquées par une concurrence par les prix assez vive qui s'est traduite par une diminution des taux de marque moyens. Ceux-ci sont d'ailleurs légèrement plus faibles qu'aux États-Unis dans la grande distribution alimentaire. Il est donc fort possible que le commerce français soit encore dans une phase de concurrence par les prix, en dépit des barrières à l'entrée créées par la loi Royer, alors que le commerce américain s'est orienté globalement vers une stratégie de différienciation par les services [ce qui n'interdit pas des guerres de prix locales] (14). La révolution commerciale en France où les grandes surfaces non spécialisées ont 19 % du marché du commerce de détail contre 28 % aux USA (sur la base de la nomenclature américaine) n'est pas terminée.

Une interprétation semblable pourrait être donnée à l'écart de gains de productivité qui explique l'essentiel des divergences de rythmes de créations d'emplois (la durée du travail a diminué un peu plus en France). La productivité horaire s'est accrue de 3,1 % par an en France contre seulement 1,6 % dans le commerce hors restauration aux États-Unis. Cela fait une

(13) *Les services au secours de l'emploi,* A. GALIBERT et J. LE DEM. Économie Prospective Internationale n° 28, 1986.

(14) *La concurrence ...* F. ÉCALLE. *Op. cit.*

TABLEAU 4

La restauration en France et aux États-Unis

(Taux de croissance annuels moyens de 1970 à 1984)

	USA		FRANCE
	Restauration	Hôtellerie	Hôtels, cafés, restaurants
Prix relatif	0,3	1,0	1,6
Consommations en volume	3,0	2,4	2,0
Valeur ajoutée en volume	2,5	2,1	0,7
Productivité horaire	− 0,8	− 0,5	0,4
Durée du travail	− 1,2	− 0,8	− 0,8
Emplois	4,5	3,4	1,1

Sources : *Department of Commerce et Comptabilité nationale française.*

TABLEAU 5

Le commerce en France et aux États-Unis

(Taux de croissance annuels moyens de 1970 à 1985)

	FRANCE	ÉTATS-UNIS			
		Commerce	Gros	Détail	Détail hors restauration
Valeur ajoutée en volume	2,8	3,4	3,8	3,1	3,2
Productivité horaire	3,1	1,4	1,5	0,9	1,6
Durée du travail	− 0,8	− 0,7	− 0,2	− 0,9	− 0,6
Emplois	0,5	2,7	2,4	2,8	2,2

Sources : *Department of Commerce et Comptabilité nationale française.*

NB. – ***La durée du travail est celle des salariés à temps plein en France, à temps plein et temps partiel aux États-Unis. Les gains de productivité horaires seraient plus forts en France si on tenait compte du fait que la part du temps partiel dans l'emploi du commerce est passée de 9 % en 1970 à 12,2 % en 1985.***

différence de 1,5 point à comparer à celle de 1,7 point que l'on constate en termes d'effectifs.

Des salaires relativement plus élevés pourraient en partie être à l'origine de cet écart. Le salaire net annuel moyen des salariés permanents à temps complet y représentait en 1975 et 1980, 98 % du salaire moyen dans l'ensemble des activités soit un pourcentage bien plus élevé qu'aux USA. Mais la question mérite d'être approfondie. L'étude précédemment citée du CEPII ne permettait de mettre en évidence aucune sensibilité significative de l'emploi au salaire réel dans le commerce français.

La situation ***dans la restauration*** diffère. En dépit d'un contrôle des prix qui en France a touché plus particulièrement les services, le prix relatif de la restauration y a augmenté nettement plus qu'aux États-Unis (de même en prenant les produits alimentaires comme référence) et la consommation en volume y a augmenté moins vite. Son coefficient budgétaire y est aussi vraisemblablement plus faible (6,8 % pour l'ensemble hôtels-cafés-restaurants contre 5,5 % pour la seule restauration aux USA). L'existence d'un taux de TVA nettement plus élevé sur les services de restauration que sur les achats de produits alimentaires n'est sans doute pas étrangère à ce résultat.

En termes de valeur ajoutée en volume, l'écart entre les deux pays est plus important (1,8 point par an). On observe en effet en France une baisse du taux de valeur ajoutée à prix constant dans cette branche (les restaurateurs achètent des plats surgelés au lieu de les préparer aux-mêmes...). Une réduction plus forte de la durée du travail aux États-Unis (écart de 0,4 point) et des gains de productivité plus faibles (écart de 1,2 point) suffisent ensuite à expliquer 3,4 points de différence entre les taux de croissance annuels moyens des effectifs.

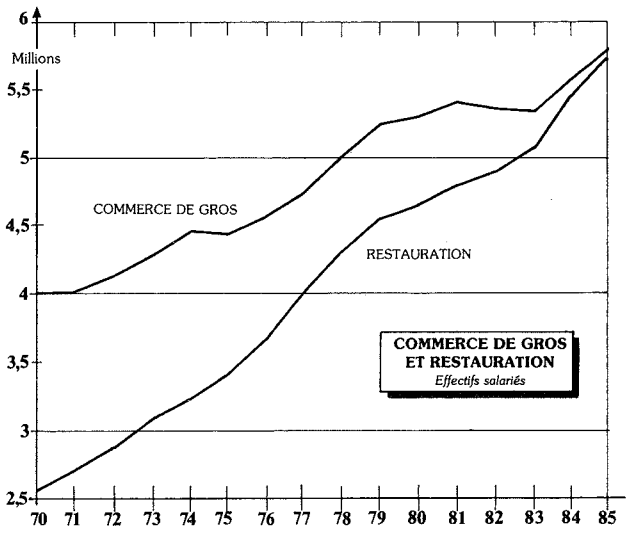
Là encore, les causes de ces gains de productivité plus forts et de cette baisse du taux de valeur ajoutée en France devraient sans doute être recherchées dans les évolutions du coût du travail. Une analyse rapide de

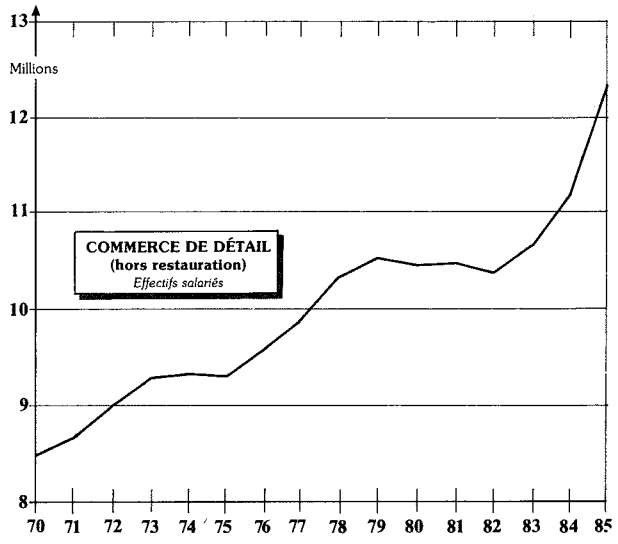
cette branche en France de 1972 à 1984 suggère qu'il existe une relation positive entre les variations du salaire réel et de la productivité (15).

*
* *

Le commerce américain peut d'abord être comparé aux autres activités économiques des États-Unis. Tirée par une demande que l'on peut assimiler à l'ensemble des emplois finals de l'économie américaine, l'activité du commerce hors restauration n'est que légèrement supérieure à celle de l'ensemble des branches ce qui est compensé par des gains de productivité plus élevés. Les effectifs y augmentent finalement à un rythme à peine supérieur à celui de l'emploi total. La restauration se distingue par une diminution de la productivité permettant une forte croissance de l'emploi.

Si l'on compare les évolutions respectives du commerce en France et aux États-Unis, il en ressort une croissance de l'activité plus forte aux États-Unis, surtout en termes de valeur ajoutée en volume, et des gains de productivité plus faibles. Il en résulte un rythme d'accroissement des effectifs nettement plus élevé aux États-Unis alors que le cadre réglementaire est plus favorable en France au maintien de formes traditionnelles de commerce plus riches en emplois. Il est probable que la solution de cet apparent paradoxe doive être trouvée dans une stratégie plus tournée vers les services et dans des rémunérations relativement plus basses et augmentant moins vite aux États-Unis. Il paraît utile de lancer des travaux plus précis dans ce domaine.





(15) Note de la direction de la Prévision, bureau Services et Commerces, n° 18 C 26.