



HAL
open science

Mesurer les services: qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui ?

Eric Huber, Colas Hennion

► **To cite this version:**

Eric Huber, Colas Hennion. Mesurer les services: qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui ?. Sciences de l'ingénieur [physics]. 2010. hal-01781780

HAL Id: hal-01781780

<https://minesparis-psl.hal.science/hal-01781780>

Submitted on 30 Apr 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

_____ «Mesurer les
services : qu'est-ce que
la puissance économique
aujourd'hui?»»

MINES ParisTech
Bibliothèque

IE 1 [498]

Eric Huber - Colas Hennion

juin 2010

Résumé

Aujourd'hui, on entend que l'industrie est en danger, qu'elle a été oubliée, et qu'il est vital de la protéger au détriment des services. Or, la distinction entre biens et services ne nous semble plus pertinente : elle reposait déjà sur des bases fragiles (externalisation, difficulté d'affectation des charges); elle empêche de voir que c'est maintenant l'alliance de biens et de services qui permet de construire les offres commerciales pertinentes. Les oppositions entre biens et services ou mesures discriminantes (baisse de taxe professionnelle pour l'industrie) qui se multiplient en ce moment sont donc dangereuses.

D'où vient donc cette distinction qui n'a plus cours? Les catégories intellectuelles qu'utilisent les économistes proviennent de la structure du système comptable. Celui-ci date de 1945-50, dans une époque intellectuelle très matérialiste, marxiste, qui pensait les services comme improductifs. Il avait été structuré pour mesurer la puissance matérielle et militaire d'un État. D'où ses problèmes d'aujourd'hui : il mesure mal la qualité, il mesure mal le capital humain et immatériel, il ne mesure pas le bonheur (qui sont toutes des grandeurs intensives, non additives).

Au contraire de la Commission Stiglitz qui s'est attelée avec difficulté à la lourde tâche de mesurer le bonheur, nous voudrions prolonger l'œuvre des anciens et comprendre comment mesurer la puissance aujourd'hui. Celle-ci repose sur des bases plus immatérielles (innovation, capital humain). Dans l'économie moderne, les coûts marginaux faiblissent, les investissements fixes sont importants (marque, mise en place de relations), et les effets de réseau parmi les clients se multiplient : les rendements deviennent croissants. Naturellement, les monopoles, acquis après des luttes sanglantes,

deviennent les acteurs majeurs. Comment peut-on faire pour développer des offres compétitives? Comment relever le défi de la mesure de cette économie moins matérielle et plus transactionnelle? Nous proposons quelques pistes ci-dessous.

Cinq recommandations

1. Utiliser la **fiscalité pour entraîner la mesure** de l'économie, en proposant une approche fiscale globale intégrant aussi bien les impôts que les subventions. C'est l'information générée par la fiscalité qui donnera aux statisticiens la matière nécessaire à la compréhension fine de l'économie immatérielle. Mobiliser l'environnement informatique pour mieux comprendre l'économie : mieux tracer les transactions de toutes natures entre consommateurs et entreprises en s'appuyant sur les banques et les fournisseurs d'accès.

2. **Cesser d'opposer biens et services**, cesser de proposer des mesures avantageant l'un ou l'autre. Ces catégories issues du passé n'ont plus leur pertinence aujourd'hui. C'est dans la synthèse des deux que les offres pertinentes existeront à l'avenir.

3. Distinguer les **activités économiques en fonction de la dynamique des gains de productivité** qui conditionnent l'intensité de la concurrence mondiale, à la manière de Fourastié (en ajoutant une catégorie « quaternaire » pour les activités à rendements croissants). Cette distinction dynamique évitera la constitution d'organisations aussi bien professionnelles qu'administratives défendant des intérêts trop anciens pour être pertinents. Surtout, les secteurs les plus stratégiques pour la France ou l'Europe, dans lesquels il faut envisager d'acquérir une bonne position à un moment donné, sont ceux dans lesquels les gains de productivité sont les plus rapides : le classement statistique que nous proposons permet de mieux les mettre en valeur.

4. Avoir un État **actif et réactif dans la définition de standards techniques européens** qui permette de créer en premier un marché important, comme ce fut fait pour le GSM. C'est cet effort qui permet

de structurer tout de suite une filière entière dans une activité naissante.

5. Pour bien montrer notre compréhension des enjeux économiques du 21^{ème} siècle, qui dépassent les clivages anciens, **rebaptiser le Ministère de l'Industrie en Ministère de la Compétitivité**

Table des matières

1)Introduction.....	8
2)L'industrie est-elle en train de disparaître?.....	11
A) La fin programmée de l'industrie.....	11
1) <i>L'industrie disparaît.....</i>	<i>13</i>
2) <i>L'avenir serait aux services.....</i>	<i>14</i>
B)Les limites du « tout-service ».....	17
1) <i>Les failles actuelles de la stratégie services dans le commerce extérieur.....</i>	<i>17</i>
2) <i>L'avenir de l'industrie:.....</i>	<i>21</i>
C) Quelle est la part de l'industrie?.....	23
D) Y a-t-il vraiment désindustrialisation?.....	28
3)La Fin de la distinction entre biens et services.....	31
A) Une distinction statistique de plus en plus fragile.....	31
1) <i>Un débat historiquement embrouillé.....</i>	<i>31</i>
2) <i>Une distinction macro-économique discutable.....</i>	<i>33</i>
3) <i>Une séparation micro-économique incertaine.....</i>	<i>36</i>
B) Biens et services sont équivalents.....	37
4)Un outil adapté à la mesure de la puissance matérielle.....	42
A) L'appareil statistique actuel : un héritage bien utilisé mais des concepts anciens.....	42
B) Une fiscalité reposant aussi des bases anciennes	47
5)Les limites du système comptable matériel dans un monde de transactions.....	57
A) D'une économie de transformation de la matière à une économie de transactions immatérielles	57
1) <i>Le capital humain, une grandeur intensive.....</i>	<i>57</i>

2) <i>La fin de la proportionnalité prix/volume dans le monde immatériel</i>	62
B) La difficile prise en compte de la qualité.....	63
C) La croissance du PIB ne tire plus celle du bonheur.....	67
6) Vers une nouvelle représentation de l'économie?	73
A) L'économie immatérielle est plus schumpétérienne	74
B) Jeremy Rifkin et la société de l'accès.....	79
C) Le Quatenaire.....	81
7) Comment s'adapter à cette nouvelle économie?	87
A) Quelques pistes pour mieux mesurer la nouvelle économie.....	87
B) Vers une nouvelle définition des secteurs.....	92
C) Suppléer une vision de la puissance à l'absence de mesure précise.....	96
8) Conclusion : Comment mieux saisir l'économie à venir ?	99
9) Bibliographie	106
10) Remerciements	109
11) Annexe	111
Annexe 1 : Étude de la balance commerciale de plusieurs grands pays sur plusieurs années (les données proviennent de la base de l'OCDE) :.....	111

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

1) INTRODUCTION

Pourquoi mesurer? Quel est au fond l'intérêt de bien comprendre le passé, puisqu'il ne détermine pas l'avenir? Pourquoi donc entretenir des centaines de fonctionnaires qui produisent des dizaines de chiffres que presque personne ne lit?

Fondamentalement, dans les sociétés modernes, ce qui n'est pas mesuré n'existe pas. On n'agit que pour améliorer les indicateurs qui évaluent notre travail. Un gouvernement n'a d'yeux que pour quatre d'entre eux, le chômage, la croissance, la popularité, tous données chiffrées. D'après le rapport de la Commission Stiglitz, la production domestique, bricolage et autres, représente autour de 35% du PIB : plus d'un tiers de la production professionnelle ! Qui le sait? Personne. Et ça n'intéresse personne : on ne sait pas le mesurer. La mesure détermine donc l'action. Plus profondément encore, la mesure détermine la pensée. Car les indicateurs ne sont jamais neutres : ils ont été construits à une certaine époque, et véhiculent certaines conceptions du monde, qu'on finit par oublier tant elles ont été intégrées par tout le monde. Interroger les instruments de mesure, c'est aussi interroger notre conception de l'économie, comprendre ce qui importe, le but qu'on assigne à l'économie...

Les discussions sur la mesure et celles sur l'économie en général sont donc imbriquées : c'est ce qui explique sans doute l'absence de recommandation forte et originale mise en avant par la Commission Stiglitz : les conceptions économiques des membres étaient trop différentes pour pouvoir produire un ensemble cohérent.

Ensuite, que sont les services? Pourquoi a-t-on du mal à les saisir? A leur sujet, les opinions les plus diverses se croisent tous les jours.

Les services représenteraient l'avenir de l'économie. Mais dès qu'une usine menace de fermer, c'est une crise nationale qui commence. D'ailleurs, on n'a de cesse d'opposer industrie et services. Dans la nouvelle mouture de la taxe professionnelle, les entreprises du secteur industriel paieront moins cher la part de taxe assise sur la valeur locative de leurs bureaux : l'industrie automobile paiera moins que l'industrie de la téléphonie. Il faut bien protéger l'industrie, on en fait même des États Généraux...

Longtemps, après la Seconde Guerre Mondiale, le tertiaire a été la case « autre » de l'économie. C'était quelque chose d'annexe, peu important. Mais cet « autre » n'a cessé de se développer, pour en représenter aujourd'hui 80%, comme les montrent ces graphiques de long terme :

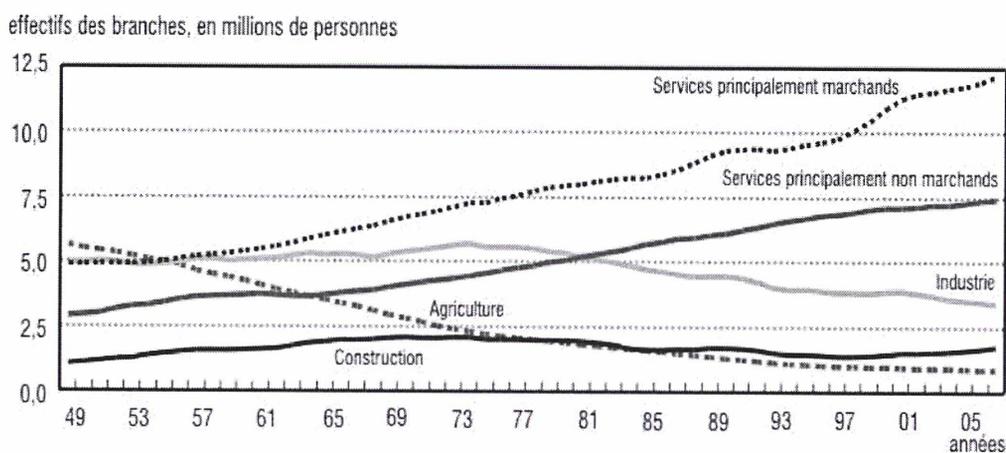


Figure 1 : Effectifs des branches de l'industrie française, en millions de personnes

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

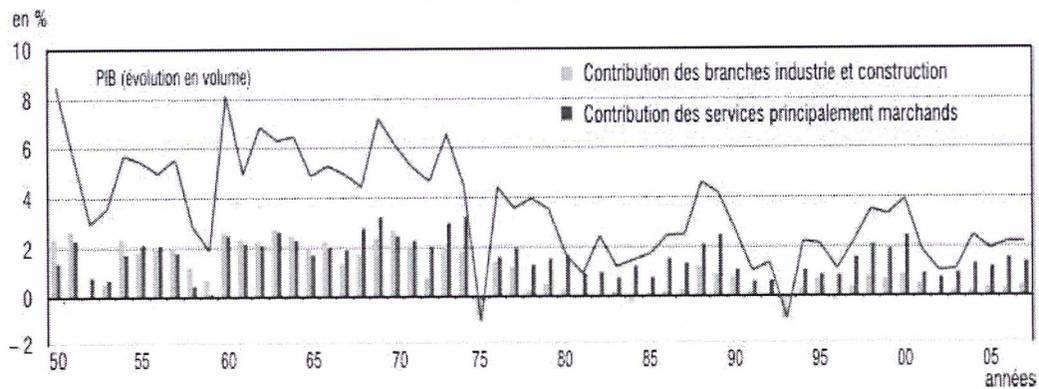


Figure 2 : Contributions des branches de l'économie française au PIB

Que sait-on aujourd'hui des services, que peut-on en dire? Qu'ignore-t-on à leur sujet? Il semble aujourd'hui de façon diffuse que le concept soit un peu flou. Qu'est-ce que cette incapacité à appréhender les services traduit de nos conceptions économiques? Ne faudrait-il pas les faire évoluer? Autour du problème de la mesure des services, économie, statistique, fiscalité et stratégie s'imbriquent...

2) L'INDUSTRIE EST-ELLE EN TRAIN DE DISPARAÎTRE ?

A) La fin programmée de l'industrie...

La tertiarisation de l'économie est partout. Le secteur des services occupe maintenant dans les pays développés entre 70 et 80% du PIB. Et sa part relative croît presque partout :

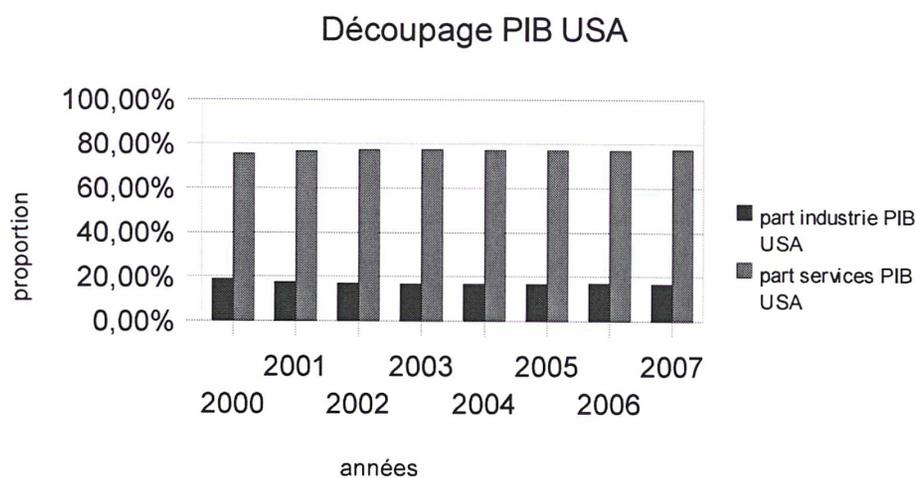


Figure 3 : Découpage PIB États-Unis, Données OCDE

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

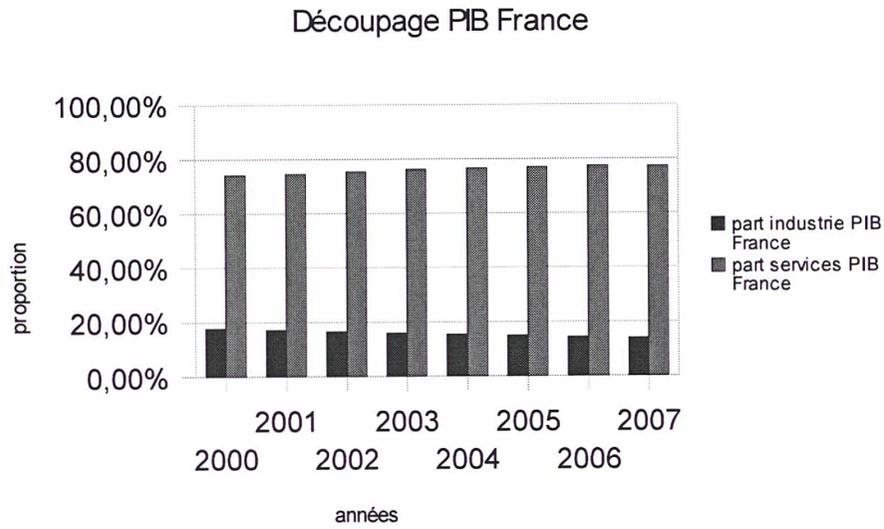


Figure 4 : Découpage PIB France, Données OCDE

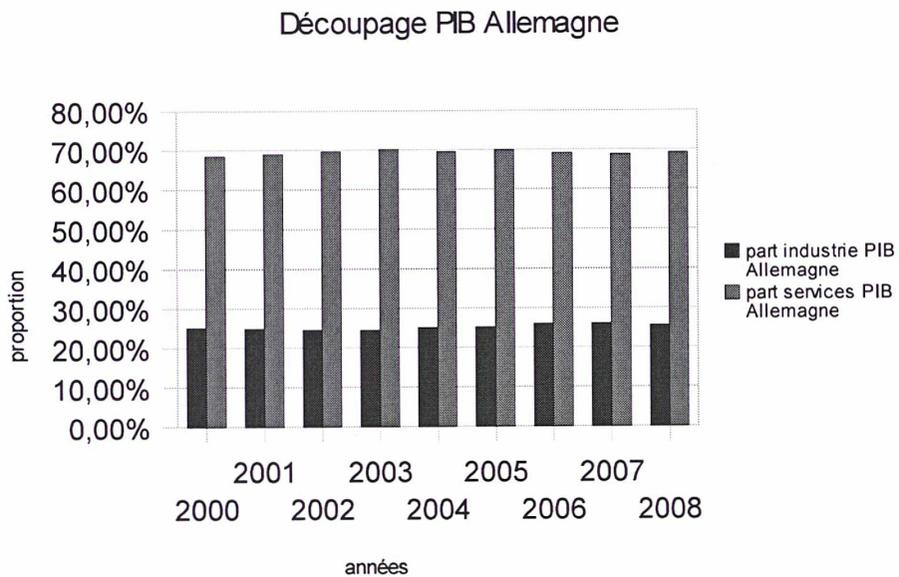


Figure 5 : Découpage PIB Allemagne, Données OCDE

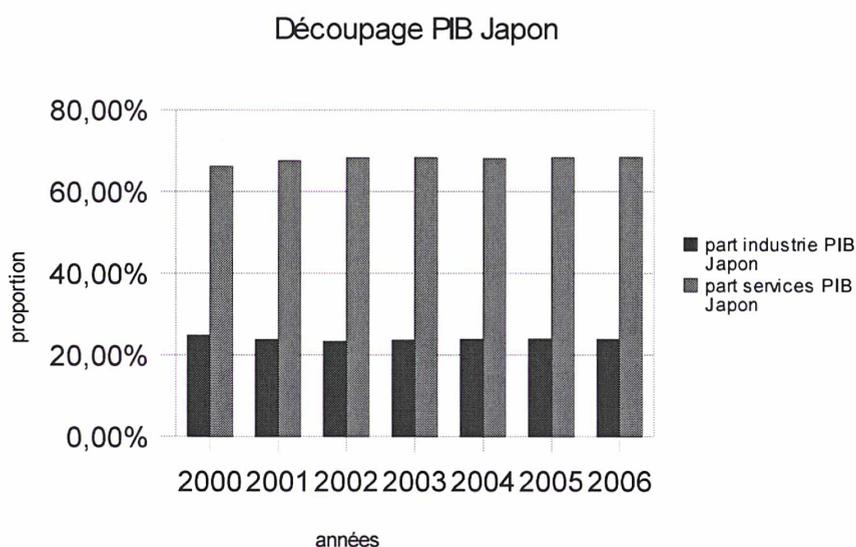


Figure 6 : Découpage PIB Japon, Données OCDE

1) L'industrie disparaît

Sur le long terme, les données statistiques sont claires : la part de l'industrie dans l'économie se réduit progressivement. De même que la part de l'agriculture a fortement diminué il y a plusieurs décennies, l'industrie serait, semble-t-il, vouée au même sort.

La part des services n'augmente pas seulement dans la valeur ajoutée : elle augmente aussi dans la consommation des ménages, et plus spectaculairement encore dans l'emploi.

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

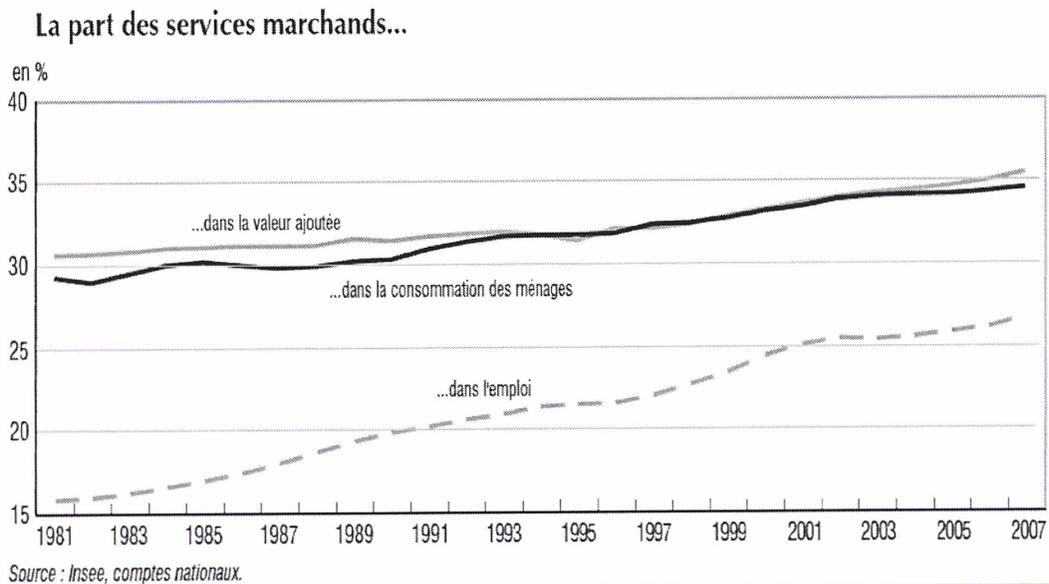


Figure 7 : Part des services marchands..., Source : INSEE

En ce sens, l'avenir tout tracé de l'humanité n'est-il pas dans les services ?

2) L'avenir serait aux services...

De nombreux travaux économiques du 20^e siècle semblent étayer cette hypothèse.

Au-delà de la vision classique d'une économie sans frottements, héritée de Walras, Ronald Coase a insisté à partir des années 1930 sur l'omniprésence des coûts de transactions dans l'économie, entraînant par la suite le développement de toute une branche de l'économie consacrée à l'étude de ces coûts, dont Williamson fut le fer de lance. L'économie reconnaît donc l'existence d'un coût à se faire connaître de son client, à connaître son produit,

son chef, son employé, son partenaire, ce qui ne surprendra pas le commerçant moyen; mais les modèles économiques classiques, basés sur la vision stylisée d'un marché idéal ne prenaient pas ces aspects en compte, s'intéressant plus aux phénomènes de répartition.

Coase a tiré de ses intuitions une vision de long terme originale pour l'époque. Il partageait avec Adam Smith l'idée que la division du travail, permettant la spécialisation, était le moteur principal de l'accroissement de la productivité. Mais une division du travail de plus en plus poussée crée de plus en plus d'interfaces entre travailleurs ou agents économiques, et le travail de coordination prend de plus en plus d'importance. Il pensait donc que, par opposition aux coûts de transformation de la matière, qui allaient baisser grâce aux gains de productivité, le travail de diminution de ces coûts de transaction serait l'enjeu majeur des évolutions économiques ultérieures.

Wallis et North ont ensuite montré dans une étude publiée en 1986 que la part dans l'économie des secteurs liés aux coûts de transaction (juridique, comptabilité, publicité...) est passée de 25% en 1870 à 45% en 1970. Quarante ans plus tard, les 50% ont vraisemblablement été dépassés. On consacre aujourd'hui plus d'énergie à faire connaître son produit ou à se coordonner avec ses fournisseurs qu'à fabriquer des objets. L'humanité est donc définitivement passée d'une économie où l'essentiel était la transformation de la matière à une économie de transactions immatérielles.

La mondialisation augmente encore les possibilités de division du travail, rendant cette division internationale, ce qui augmente encore spécialisation, productivité et importance des coûts de transaction.

Certains allèrent même plus loin. Dans les années 1970, un courant proche de la sociologie, se basant sur ces idées, propose un

Il n'y aurait donc pas lieu de s'inquiéter de la disparition de l'industrie, il faudrait même s'en réjouir, voire l'accélérer. La France, avec une part de l'industrie plutôt faible dans le PIB, serait donc particulièrement bien placée, et aurait choisi la bonne stratégie.

L'industrie ne serait-elle donc qu'une survivance d'un passé glorieux mais révolu? La messe serait donc dite?

B) Les limites du « tout-service »

Si le passage d'une économie de transformation de la matière à une économie de transactions immatérielles semble inéluctable, la disparition totale de l'industrie au niveau mondial n'est prévue par personne. De même que l'agriculture est toujours essentielle même si elle occupe une part plus restreinte dans les activités économiques, la production d'objets sera toujours nécessaires.

La question qui se pose alors, dans un contexte de division internationale du travail, est sans doute la suivante : si l'industrie est une survivance du passé, nécessaire mais sale et peu excitante, la France ne devrait-elle pas se positionner résolument sur le créneau des services en laissant tomber l'industrie?

Nous proposons ci-dessous deux contre-arguments.

1) Les failles actuelles de la stratégie services dans le commerce extérieur

Une politique économique peut servir deux objectifs. Le premier, le plus connu, est la réduction du chômage : il suggère de bien se positionner dans les métiers à forte croissance. Le second

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

objectif, moins connu mais tout aussi stratégique, est le développement des exportations qui assurent un commerce extérieur équilibré à long terme. Les pays qui l'oublient se voient toujours contraints, avant ou après une crise, de réduire de façon importante leur consommation de produits importés (baisse de salaires, dévaluations) et parfois aussi de produits énergétiques : au malheur de la population s'ajoute alors les soucis de continuité dans la production industrielle.

Les services peuvent-ils équilibrer le **commerce extérieur**? Une analyse historique du commerce extérieur de quelques grands pays (les graphiques sont en annexe) montre que la partie la plus volatile est celle des échanges énergétiques : les besoins sont assez rigides à court terme, mais les fluctuations de prix importantes et liées au cycle économique. Les pays déficitaires en énergie (dont la France), ont donc fort à faire quand les prix de l'énergie montent. Les déséquilibres industriels semblent eux aussi très corrélés au cycle : les excédents chinois, allemands et japonais s'accroissent lors des périodes de croissance, de même que le déficit américain ou anglais. Le commerce des services est quand à lui très stable (certains achats internationaux de services, brevets, licences, films ne se repoussent sans doute pas facilement): il ne peut en aucun cas constituer une couverture naturelle du risque-prix du pétrole pour les États-Unis ou la France, rôle que la production industrielle assure plus ou moins pour l'Allemagne, la Chine et le Japon.

Quand au niveau général des exportations de services, aucun pays qui en a, semble-t-il, fait explicitement sa stratégie (États-Unis, Royaume-Uni, Inde), ne parvient pour l'instant à compenser son déficit énergétique et industriel. A court terme, on peut donc douter de l'aptitude du développement des services à assurer un commerce extérieur équilibré.

Certains avanceront que si le commerce international des biens est ouvert depuis longtemps, la libéralisation du commerce des services est beaucoup plus récente.

Les accords GATS (General Agreement on Trade in Services), un accord multilatéral de libéralisation des échanges de services, n'est entré en vigueur que le 1er janvier 1995 après le cycle de négociation d'Uruguay de l'OMC. Le premier accord de l'OMC sur la libéralisation du commerce des biens date quant à lui de 1947 : c'était le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). L'intégration des services dans les accords n'était pas vue comme naturelle à l'époque : la plupart des services étaient vus comme principalement domestiques (coiffeurs...), d'autres, comme le train, passaient pour des monopoles naturels, d'autres enfin, comme la santé ou l'éducation, pour des prérogatives naturelles de l'État assurant la cohésion sociale nationale. Mais l'arrivée d'Internet et la remise en cause de certains monopoles a changé la donne.

Dans cet accord, chaque pays fournit une liste de demandes aux autres pays, et une liste d'engagements désignant ceux des 12 secteurs, 155 sous-secteurs, et 4 modes de services pour lesquels elle envisage une libéralisation, ainsi que le degré d'ouverture: les pays développés présentent en moyenne près de 100 secteurs pour libéralisation, soit 2,5 fois plus que les pays en voie de développement, et 4 fois plus que les pays les moins avancés.. Chacun libéralise les secteurs qu'il souhaite. S'applique la clause de « la nation la plus favorisée » : chacun est obligé d'accorder à tous les pays signataires la plus grande ouverture accordée à l'un d'entre eux. Les 4 modes de services sont les 4 modes d'**exportation de services** distingués par l'OCDE :

- 1)Le service traverse la frontière (envoi d'étude technique).
- 2)Le consommateur se déplace (tourisme).
- 3)La société-mère crée une filiale dans un pays étranger pour rendre son service.

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

4) L'envoi à l'étranger d'expatriés qui rendront le service (conseil...).

Aujourd'hui, si beaucoup de pays ont ouvert le marché des prestations informatiques, beaucoup moins le font avec les services d'éducation et de santé.

Ainsi, puisque l'ouverture des marchés de services est plus récente, et en grande partie facilitée par des technologies assez récentes, il n'est pas absurde de supposer que le potentiel de croissance des échanges de services est peut-être grand. Les failles actuelles de la stratégie « tout services » en termes de commerce extérieur sont peut-être amenées à s'amoinrir.

Ensuite, la notion même d'**exportation de service** est problématique.

Parmi les 4 modes de l'OCDE, les statistiques françaises ne considèrent comme exportation que les deux premiers modes, les deux derniers étant légalement des échanges internes au pays cible.

Mais une étude du CEPII, de Deniz Ünal et Isabelle Bensimoun, « Mondialisation des services : de la mesure à l'analyse », indique que l'essentiel des échanges de services se ferait selon le mode 3!

Ainsi, toute cette activité des filiales d'entreprises étrangères en France est considérée par l'INSEE et la Banque de France comme une activité interne. Ce point de vue peut a priori se défendre, le travail étant localisé en France. Pourtant, dans certains cas, nous aimerions savoir quelle part des bénéfices réalisés par ces entreprises est effectivement investie en France ou renvoyée dans le pays d'origine. Il est possible que ces flux ne soient pas négligeables dans un secteur comme le conseil aux entreprises par exemple, où, si de nombreuses PME françaises existent, de grands groupes anglo-saxons dominent. Or, dans les statistiques du commerce extérieur, ces données existent, mais ne sont pas présentées avec les échanges des

biens et des services, mais avec les échanges financiers, et ces échanges financiers ne sont pas ventilés secteur par secteur. La vision qu'on peut donc avoir d'un secteur en regardant uniquement la balance des biens et services peut devenir trompeuse...

Ainsi, en termes de commerce international, les données disponibles ne permettent pas de prédire l'avenir avec un sérieux suffisant pour pouvoir proposer des recommandations de politique économique basées sur ces prédictions. Vu le commerce international aujourd'hui et son passé proche, à l'échelle d'un pays entier, l'industrie reste indispensable.

2) L'avenir de l'industrie:

Avant tout, les prédictions de très long terme, comme celles tentées par les post-industrialistes, sont rarement fiables.

Quoi qu'il en soit, même à l'heure des réseaux et de la dématérialisation à tout va, la fin des objets semble improbable. Voyant l'importance croissante du corps dans nos sociétés, le besoin de contact physique (récemment confirmé par le succès de l'iPhone), on peut penser que les objets, téléviseurs, ordinateurs, téléphones, nécessaires pour accéder à d'autres services, deviendront des objets de marque, de luxe, et absorberont toujours une part non nulle des revenus des consommateurs. Le passage au réel, pour des humains au moins autant biologiques qu'intellectuels, reste nécessaire.

Ensuite, à partir du milieu des années 1970, les théories post-industrielles de la croissance seront contestées. Jonathan Gershuny, par exemple, sociologue britannique, en opposition à la société postindustrielle, annonce quant à lui en 1978 l'avènement d'une société de self-service. Sa thèse s'inscrit dans un ensemble de théories

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

et conceptions relevant d'un courant dit **néo-industriel**. Le point commun de ces théories néo-industrielles est de mettre en avant la nécessaire complémentarité entre biens et services, et l'impossibilité de substituer de l'un à l'autre, en expliquant par exemple que les services suivent la production industrielle (il y a des services aux entreprises là où il y a de l'industrie, les travailleurs de l'industrie ont besoin d'autres personnes pour leur rendre certains services...). Gershuny pense par exemple que la population voudra de plus en plus de biens manufacturés pour se rendre elle-même certains services (par exemple tous les services domestiques)...

Ce courant a beaucoup marqué les responsables politiques français actuels. Nicolas Sarkozy, Ministre de l'économie au début des années 2000, déclarait ainsi en s'adressant aux employés d'Alstom :

« Il faut une industrie française forte... (...) La France ne peut pas être qu'une économie de banques, d'assurances et de services... » (France Info, le 16 avril 2004).

Dominique Strauss-Kahn, également ministre de l'Économie, exprimait quelques années auparavant les mêmes inquiétudes :

« Personne ne peut penser qu'on puisse distribuer sans avoir produit. D'ailleurs, la gauche s'enracine dans une tradition qui est celle de la production. Notre effort doit se porter d'abord sur la production et, notamment, la production industrielle, sur la création de vrais emplois qui sont des emplois directement productifs... » (Le Monde, 1998).

En outre, on peut se demander si, dans le cadre d'un choix de politique économique, il est pertinent de choisir une stratégie de **spécialisation par métier ou par produits**? Certains (grands) pays semblent avoir choisi de se spécialiser dans certaines étapes de la production économique : la Chine assure l'essentiel de l'assemblage du monde entier, les États-Unis se concentrent sur la propriété intellectuelle (grandes universités, brevets, haute technologie) et le marketing, aussi dans la production culturelle (Hollywood). D'autres pays se spécialisent plutôt sur certains produits, avec une politique de

filière tentant de garder l'essentiel de la chaîne sur leur territoire national (machines-outils, berlines de luxe en Allemagne) : ils développent compétences spécifiques et renommée du produit national. Cette solution semble moins risquée pour un pays de taille moyenne, car moins sensible aux déséquilibres géopolitiques brusques (variation du taux de change, déplacement du centre de gravité culturel...), et pourrait donc convenir à la France.

C) Quelle est la part de l'industrie?

A ce stade, à partir de considérations très générales, les données semblent prédire la diminution de l'industrie, mais une stratégie exclusivement basée sur la production de services soulève de nombreuses questions.

Avant d'aller plus loin, il est nécessaire de s'interroger plus précisément sur cette fin programmée de l'industrie. On peut le lire dans tous les journaux de 2010 : la désindustrialisation est là, elle fait peur.

Qu'en est-il exactement? Est-il possible de mettre des chiffres sur ces intuitions?

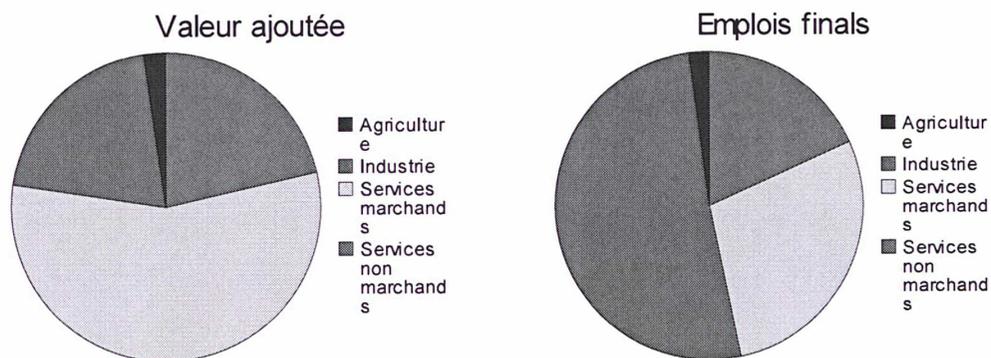
Avant de tenter de quantifier la désindustrialisation, essayons déjà de comprendre ce qu'est plus précisément la part de l'industrie. On entend spontanément par là la part de l'industrie dans la valeur ajoutée. En effet, la valeur ajoutée étant la grandeur servant à calculer le PIB, statistique phare s'il en est, et qui définit la croissance, elle est de loin la plus regardée.

Mais elle n'est bien sûr pas la seule donnée produite par l'INSEE, qui met en place toute une comptabilité nationale pour la France, basée sur le modèle de la comptabilité des entreprises, et

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

recense les utilisations de chaque activité produite, en distinguant notamment les activités « épargnées » (immobilisées, qui viennent accroître le capital des entreprises), celles qui servent de consommation intermédiaire pour une autre production, et enfin celles qui sont consommées par un utilisateur final. Toutes ces données sont regroupées dans le Tableau Économique d'Ensemble, TEE, outil assez sophistiqué, proposant une approche intellectuellement complète, qui donne donc une présentation globale de l'économie. Il mériterait sans doute d'être mieux connu.

Quand on considère la consommation finale, appelée « **emplois finals** » par l'INSEE, plutôt que la valeur ajoutée, on aboutit à une vision radicalement différente de l'économie : les biens en représentent plus de la moitié ...



Figures 9 et 10 : Découpages de la valeur ajoutée en France et des Emplois finals en France, Source : INSEE, 2007

Comment cet écart est-il possible? En pratique, de nombreux services servent de consommations intermédiaires utilisées pour réaliser des biens. Cela montre d'une part que l'industrie n'est pas en

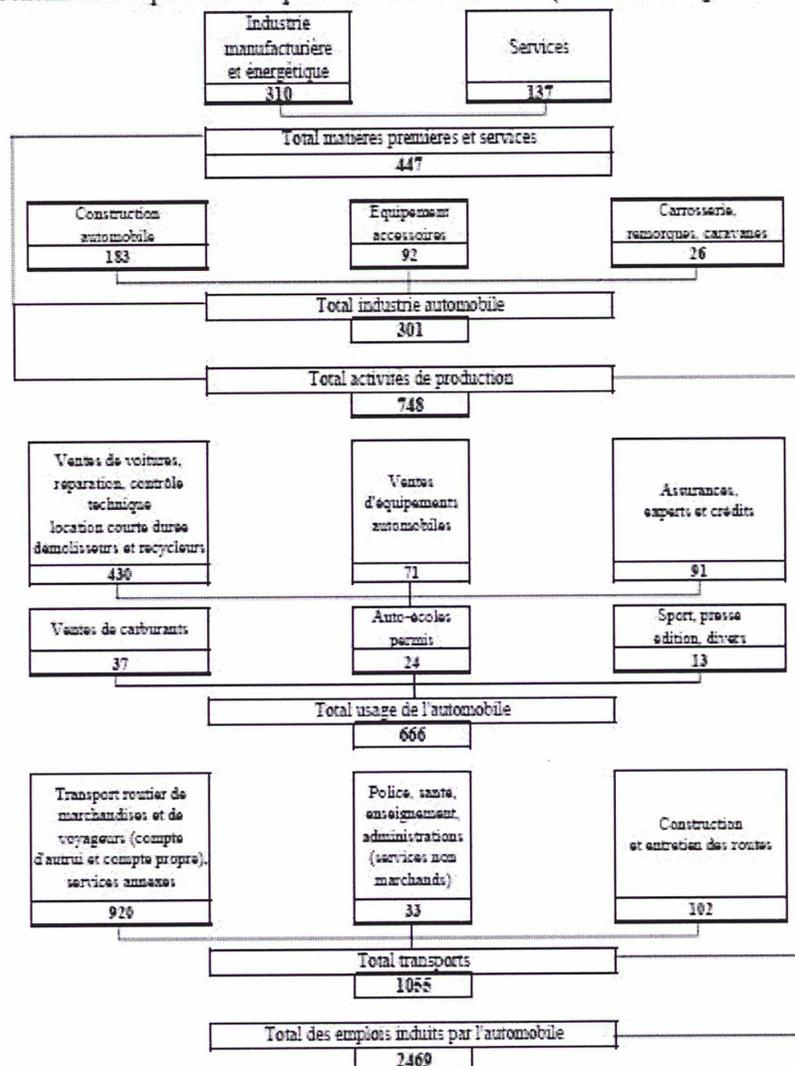
train de disparaître, et d'autre part que l'imbrication entre industrie et services est plus profonde qu'il n'y paraît.

Cette remarque milite en faveur de la notion d' « emplois induits » : une certaine part des activités de service peut sembler liée à l'industrie. Là où une industrie se met en place, il est possible qu'on ait besoin de conseil, de gardiennage, de nettoyage, de recherche...

Mais cette notion d' « emploi **induit** » est à manipuler avec beaucoup de précautions. On se souvient qu'en 2008 on trouvait partout dans la presse le chiffre de 2,5 millions d'emplois induits par l'automobile, ce qui devait justifier les mesures d'urgence. Ce chiffre provenait d'un rapport de 2006 du Conseil Économique et Social intitulé : « L'automobile française : une filière majeure en mutation » qui proposait cette décomposition :

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

Schéma 1 : Emplois induits par l'automobile en 2004 (en milliers de personnes)



Source : SESSI, INSEE.

Figure 11 : Emplois induits par l'automobile en 2004 (en milliers de personnes, Source : Sessi, INSEE)

Ce chiffre fut bien sûr lourdement critiqué : il ajoute aux employés de l'industrie automobile tout un tas d'autres secteurs qui ne sont pas directement reliés à l'activité automobile. Les auto-écoles ne disparaîtront pas même si la production d'automobiles diminue pendant quelques années. **Ce qu'on aimerait savoir n'est pas le nombre de métiers en rapport avec la voiture, mais le nombre**

d'emplois qui disparaissent si l'industrie automobile se contracte de 20%, ou bien le nombre d'emplois créés si elle augmente de 20%. Or ce rapport peut être évalué statistiquement.

Pour calculer ce rapport, il faut regarder le Tableau Économique d'Ensemble, observer les consommations intermédiaires de l'industrie automobile. Si la taille de l'industrie automobile réduit de 20%, les consommations intermédiaires aussi, ce qui affecte d'autant d'autres secteurs de l'économie. A partir de la matrice des consommations intermédiaires, on peut donc calculer un coefficient multiplicateur qui évalue l'impact d'une dégradation d'un secteur sur l'ensemble de l'économie. C'est ce qui a fait dire à Sylvain Barde de l'OFCE que l'emploi induit par le secteur automobile se situe plutôt autour des 750 000 (proche du total « activités de production » donné par le CES), qu'il retrouve à partir de 256 000 personnes répertoriées par l'UNEDIC multiplié par un coefficient de 2,88 issu du tableau entrées-sorties d'EUROSTAT, l'organisme de statistiques européen.

De même, si on souhaite estimer le poids d'un secteur dans l'économie, on peut ajouter à sa valeur ajoutée celle des produits utilisés comme consommation intermédiaire par ce secteur, ce qui donne une idée de son poids induit. Par exemple, en étudiant le tableau entrées-sorties de l'INSEE de 2007, on se rend compte que la consommation de services par l'industrie représente près de 193 G€, sur une production totale de services de 1700 G€. Ce tableau permet donc d'appréhender les effets croisés entre secteurs qu'on manipule souvent avec difficulté.

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

D) Y a-t-il vraiment désindustrialisation?

Expliquons maintenant deux effets statistiques qui peuvent conduire à une diminution apparente de la part de l'industrie dans l'économie.

Si des services servent à produire des biens, un recours plus fort à des sociétés de service pour réaliser des tâches qui étaient auparavant réalisées par des employés d'une entreprise industrielle peut expliquer une réduction apparente de la production industrielle et une hausse apparente de la production de service pour une production finale de même nature. On appelle « **externalisation** » ce transfert de certaines tâches productives à des entreprises extérieures. Il semble donc que la réduction apparente de la part de l'industrie résulte en partie du fort mouvement d'externalisation qui s'est produit ces dernières années dans les entreprises françaises soucieuses de rationaliser leurs activités (car c'est un accroissement de la division du travail qui permet théoriquement à des spécialistes de réaliser des tâches qu'ils maîtrisent). Ainsi, si le balayeur d'une usine Renault faisait partie de son service « propreté », il était comptabilisé dans l'industrie (sauf si Renault le signalait très précisément aux organes statistiques, ce qui n'était pas toujours simple à faire mais toujours ennuyeux, et qui donc était en général mal fait). Si Renault rend son service indépendant, celui-ci devient une entreprise de service, et la part de l'industrie dans le PIB baisse d'autant, pour augmenter celle des services, sans que rien n'ait concrètement changé...

Second point, un accroissement de **productivité** plus rapide dans un secteur que dans les autres conduit mécaniquement à une baisse de son poids relatif. Expliquons-nous.

Ce mécanisme a été popularisé par William **Baumol**, professeur d'économie de l'université de New York, à qui on avait demandé de comprendre la non-rentabilité des spectacles de

Broadway. Il a donc proposé le petit modèle suivant. Dans une économie qui comprendrait deux secteurs, l'un où la productivité croît (comprendre : l'industrie), et pas l'autre (les services), les augmentations de rémunération horaire ne seront pas très différentes (pour des raisons politiques et de capacité du consommateur à payer). Le coût des objets produit par le premier secteur, de plus en plus efficace, pourrait baisser. Mais le coût relatif du second secteur, moins capitalisé, va donc croître proportionnellement. Ainsi, si la consommation en volume se maintient (« à structure de demande inchangée » disent les économistes), la part dans l'économie du secteur à faibles gains de productivité augmentera mécaniquement. William Baumol en concluait par exemple que l'opéra, spectacle vivant demandant la présence de nombreuses personnes, et qu'on ne peut produire en accéléré sans en dégrader le rendu, serait inévitablement de plus en plus cher. Il prédisait aussi que le spectacle vivant le plus populaire en l'an 2000 serait l'humoriste en one-man-show, l'optimum du gain de productivité, puisqu'il ne demande qu'une seule personne qui peut se passer des dizaines d'années de cours de chant nécessaires aux chanteurs d'opéra...

Ainsi donc, même si la demande reste identique, un secteur dont la productivité augmente moins vite voit sa part augmenter naturellement dans l'économie.

Un rapport de la **DGTPE**, publié en février 2010, écrit par Lilas Demmous intitulé « La désindustrialisation en France » cherche à expliquer le recul de l'emploi industriel et la croissance de la part des services. Il se propose de quantifier trois effets : un effet externalisation, un effet gain de productivité, et un effet des délocalisations. Il conclut que si les délocalisations sont difficiles à quantifier clairement, l'externalisation explique 25% des pertes d'emplois industriels sur la période 1980-2007 (5% sur 2000-2007) et les gains de productivité 29% sur 1980-2007 et 65% sur 2000-2007!

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

La combinaison des effets de l'externalisation et des écarts de gains de productivité est donc énorme. Ainsi, une bonne part de la désindustrialisation imaginée quand on ne regarde que le PIB s'explique par ces effets statistiques « naturels »...

Ainsi, ces diverses remarques introductives montrent qu'au-delà de l'idée reçue « l'industrie disparaît », le débat théorique reste vif et les données sont équivoques. Au-delà des prédictions de très long terme, qui ont la fâcheuse tendance de rarement se révéler vraies, on commence à voir que la distinction entre industrie et services est loin d'être nette et précise. Quand on considère la notion d'externalisation, on se rend compte que le passage de l'un à l'autre relève plus de la façon de compter du statisticien que de propriétés intrinsèques de l'économie.

Pourtant, l'opposition entre industrie et services structure le débat économique français. On a un Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, une Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services; on a pu entendre que l'élection de Laurence Parisot à la tête du MEDEF était bienvenue, puisqu'elle venait des « services » après une longue domination de « l'industrie » et de l'UIMM...

Cette distinction a-t-elle encore un sens aujourd'hui?

3) LA FIN DE LA DISTINCTION ENTRE BIENS ET SERVICES

L'INSEE classe les activités économiques selon une **Nomenclature d'Activités Française (NAF)**, se présentant sous la forme d'une arborescence, remise à jour périodiquement. Comportant 732 références pour son niveau le plus fin, cette grille facilite autant qu'elle structure l'analyse économique, puisqu'elle définit les agrégats pour lesquels des données précises seront disponibles. Elle suggère aussi un découpage des activités entre agriculture, industrie, et services. Aujourd'hui, 80% de la valeur ajoutée est produite dans les branches classées comme activités de service, comprenant un grand nombre d'activités différentes : recherche, télécoms, gardiennage, nettoyage, location, juristes, comptables, architecture, immobilier, finance, livres, cinéma, éducation nationale, médecins, hôpitaux...

A) Une distinction statistique de plus en plus fragile

1) Un débat historiquement embrouillé

Qu'est-ce qu'un service?

Les services ont longtemps été définis comme l'ensemble des activités ni extractives, ni agricoles, ni industrielles. Présentés ainsi par une liste **négative**, les services regroupent des activités hétérogènes présentant peu de points communs, ce qui rend délicate une définition conceptuelle. La définition même de l'INSEE montre cette gêne : « Services : Une activité de service se caractérise essentiellement par la mise à disposition d'une capacité technique ou intellectuelle. A la différence d'une activité industrielle, elle ne peut pas être décrite par les seules caractéristiques d'un bien tangible acquis

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

par le client. Compris dans leur sens le plus large, les services recouvrent un vaste champ d'activités qui va du commerce à l'administration, en passant par les transports, les activités financières et immobilières, les services aux entreprises et services aux particuliers, l'éducation, la santé et l'action sociale. C'est le sens généralement donné par les Anglo-Saxons au terme "services" » : il y a tout dans cette définition, sauf les paysans et les usines (d'ailleurs ce n'est pas nous qui l'avons inventé, ce sont les Anglo-Saxons, s'excusent nos statisticiens...).

Historiquement, Adam Smith (1776) considère les services comme du travail improductif, par opposition aux biens assimilés à du travail productif. Les outils accroissent le potentiel d'action d'un homme, sont donc de la richesse, mais pas les services. Jean-Baptiste Say (1803), quant à lui, pense que les services sont productifs comme les biens, mais les présente comme des produits immatériels puisque consommés dès le moment où ils sont produits. L'idée qu'un service est « éphémère » apparaît. Hill en 1999 défend une trichotomie : biens, services et biens intangibles. Les biens sont caractérisés par une notion de propriété : on possède le bien, et ce qui est produit avec le bien. La production et l'utilisation d'un bien sont séparées. C'est l'inverse pour un service, qui est instantanément consommé, puisqu'il n'a pas de permanence. Les logiciels seraient des biens intangibles. Mais où classer l'enseignement? La propriété intellectuelle? Cette définition reste peu pratique, voire inachevée.

Ainsi, aujourd'hui, la plupart des organismes internationaux définissent les services de manière négative.

Un des seuls exemples de **définition non négative** des services provient de Jean **Fourastié**, économiste français et inventeur de l'expression « Trente Glorieuses ». Plus précisément, il avait introduit la différence entre secteur primaire, secondaire et tertiaire en parlant non pas de leur contenu mais de leur comportement. Pour lui, un **comportement** de type primaire, pour un secteur économique, se

caractérise par l'existence de gains de productivité faibles. Selon lui, l'essentiel de l'agriculture relevait du primaire. Ensuite, un comportement secondaire se caractérise par l'existence de gains de productivité forts. Bien sûr, l'industrie en fait partie. Mais, bien que l'histoire l'ait apparemment oublié, le blé lui semblait aussi avoir un comportement secondaire (vus les gains énormes de productivité obtenus pendant la mécanisation de la culture céréalière après guerre). Enfin, le tertiaire se caractérise par des gains de productivité nuls. Il y plaçait l'essentiel des services à la personne. Le positionnement d'une activité dans un secteur n'est pas permanent : dans leur rapport « Le vin français face à la crise », Romain Beaume et Romain Vernier montrent que les producteurs organisent la limitation des rendements de la production de vin pour maintenir son prix...

Ainsi, pour Fourastié, le découpage en primaire, secondaire et tertiaire ne relève pas de la nature de l'activité mais de la façon dont elle évolue : c'est donc **un concept dynamique**. Ce n'est que par la suite que secondaire est devenu synonyme d'industrie et tertiaire de services...

Cette excellente définition, s'opposant aux idées reçues actuelles, ne nous renseigne toutefois pas directement sur le découpage de l'économie actuelle. Mais elle montre encore une fois que la distinction entre biens et services semble bien fragile.

2) Une distinction macro-économique discutable

Oublions donc quelques instants ces achoppements théoriques et regardons ce qu'on place aujourd'hui dans les services. Quand on compare conseil aux entreprises et location de voiture, salon de coiffure et cliniques, on voit bien que l'agrégat « services » regroupe des activités de nature très diverses, requérant des investissements matériels ou humains qui n'ont rien à voir.

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

L'INSEE se rend d'ailleurs bien compte que cette catégorie est plus compliquée à construire, puisque la nouvelle Nomenclature d'Activités Française (remise à jour en 2008 pour une utilisation à partir de 2011) modifie principalement la façon de découper les services.

Pour le comprendre, nous proposons, à partir des données de l'INSEE, un calcul simple de productivité : nous divisons la valeur ajoutée par le nombre d'emplois à temps plein travaillés (il s'agit d'une productivité économique, pas d'une productivité physique : le chiffre d'affaires étant le produit d'une quantité par un prix, nous nous voyons que l'évolution du produit, sans savoir si les progrès proviennent d'une production plus efficace ou d'un prix plus élevé). Observons les évolutions des différentes composantes de l'industrie, puis des services aux entreprises.

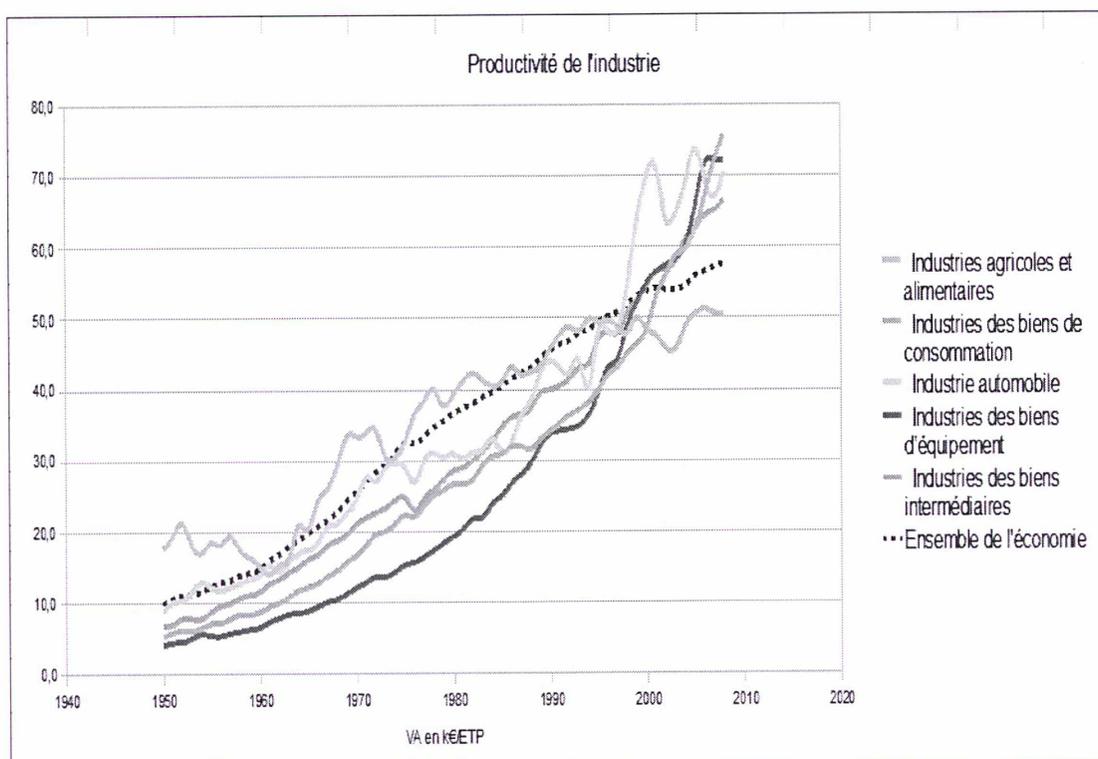


Figure 12 : Productivité de l'industrie, Source : OCDE

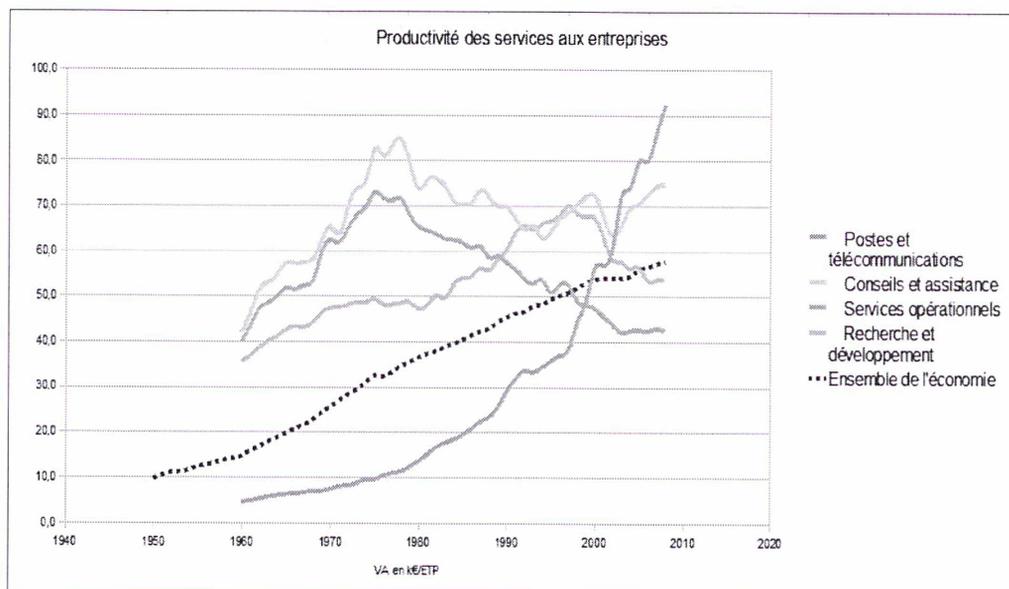


Figure 13 : Productivité des services aux entreprises, Source : OCDE

Ainsi, autant les gains de productivité des différentes parties de l'industrie semblent comparables (illustrant bien une certaine unité conceptuelle à la Fourastié), autant celles des services aux entreprises n'ont rien à voir : « Postes et Télécommunications » explose, mais « Services Opérationnels » (gardiennage, nettoyage) diminue de moitié en 40 ans...

On voit bien ici que l'unité conceptuelle d'une catégorie comprenant aujourd'hui 80% de l'économie n'est plus assurée.

D'un point de vue macro-économique, agréger ainsi d'un côté l'industrie, de l'autre un énorme paquet de « services » semble maladroit.

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

3) Une séparation micro-économique incertaine

On a déjà vu que les mouvements d'externalisation modifient les statistiques de biens et services sans changement physique de l'économie. Mais les perméabilités sont plus profondes : un simple changement de comptabilité analytique peut modifier les déclarations des entreprises. Un exemple tiré du groupe Saint-Gobain : les sociétés productrices de biens matériels organisent aussi les livraisons à leurs clients, qui occasionnent parfois des surcoûts en cas de demande particulière. Si les clients d'une société ont des besoins de taille variée, les coûts de transport seront variés; alors ces sociétés auront tendance à les suivre séparément, et à organiser des lignes à part dans leur comptabilité, ce qui leur permettra de déclarer à la fois une production de biens et une production de service de transport. Mais si pour une autre société la plupart des livraisons sont identiques, puisque les clients ont des besoins de taille similaire, alors ces coûts standards seront en général fondus dans le prix habituel du bien : les coûts de transport, services représentant typiquement 10% du prix final, seront comptés comme des biens... Ainsi deux sociétés d'un même groupe ne reportent donc pas de la même manière, et leur contribution aux biens et aux services est différente.

Ce cas particulier appelle la conclusion inquiétante qui suit : parfois, **la prestation change de nature (bien ou service) selon le client...**

De même, aujourd'hui, dans toutes les activités de réseau ou à rendements croissants, les subventions croisées se multiplient : l'achat des téléphones portables est subventionné par le paiement des abonnements : doit-on considérer une partie de l'abonnement comme une location du téléphone, ou le bien comme consommation intermédiaire de services de télécoms?

En outre, pour chaque objet acheté, les services vendus en même temps (formation, après-vente) sont souvent déterminants. Le

service après-vente est un critère important dans le choix d'un appareil électro-ménager, l'offre de formation est déterminante lorsqu'on vend une machine à un industriel...

Biens et services ne sont plus distinguables dans une entreprise.

B) Biens et services sont équivalents

Un pan entier de la pensée économique se pose la question suivante : qu'est-ce qui fait qu'un objet vaut plus qu'un autre, qu'on est prêt à échanger deux bananes contre une pomme? Comment naissent les prix? Pourquoi sont-ils ainsi? Les travaux qui tentent de répondre à ces questions, qui veulent comprendre d'un point de vue théorique comment le prix est déterminé et ce qu'il signifie, sont souvent appelés « théories de la valeur ».

Aujourd'hui, cette réflexion sur la valeur se scinde en deux groupes principaux : la théorie de la valeur travail et la théorie de la valeur utilité. Nous allons voir que dans les deux cas, biens et services ne sont pas distinguables.

Une certaine conception, encore très présente aujourd'hui, a dominé la pensée économique de la valeur jusque dans les années 1970 : on l'appelle théorie de la **valeur travail**.

Cette conception part de l'intuition suivante : avec des matières premières, on a besoin d'une usine et/ou de travailleurs pour en faire un objet qui vaudra plus que la matière première. On part donc de trois catégories d'éléments : matières premières, usine, travail. Mais l'usine a elle aussi été fabriquée à partir d'outils et de travail. Et les outils ont été fabriqués à partir de matière premières (bois, métaux)

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

et de travail. Nos trois catégories initiales se ramènent à deux : matières premières et travail. Mais d'où vient la valeur des matières premières? Les théoriciens de la valeur travail disent qu'elle ne vient que de la quantité de travail nécessaire pour l'extraire : ainsi le bois, moins rare que le diamant, vaut moins. Il faut en effet moins de déplacement, moins de temps de recherche pour l'extraire...Finalement, la cause unique de la valeur d'un bien ou d'un service est **la quantité de travail qu'il a fallu déployer pour l'obtenir.**

Marx est bien sûr l'adepte de la théorie de la valeur travail le plus connu, même si son origine remonte à Smith et Ricardo. Il utilise une formule heureuse : un objet vaut par la quantité de travail qui y est « cristallisée ». On y comprend bien l'image de couches de travail successives qui s'ajoutent sur un objet pour en faire un produit de plus en plus évolué et de plus en plus cher.

Dans le cadre de pensée de la théorie de la valeur travail, le cadre légal du travail n'a pas d'importance : le travail peut donc être considéré comme un service puisqu'il est par nature éphémère. Mais un objet n'étant que la somme du travail qui a servi à le réaliser, un bien n'est donc qu'une somme de services agrégés... Ainsi, biens et services ne sont pas séparables d'un point de vue théorique.

A partir des années 1970 s'est développé le courant **néo-classique** dans la pensée économique. Ce terme générique désigne plusieurs courants économiques qui étudient la formation des prix, de la production et de la distribution des revenus à travers la rencontre de l'offre et de la demande sur un marché. Une des hypothèses de base de ce courant est que les agents économiques déterminent leur comportement en maximisation leur utilité, sorte de fonction de bien-être qui dépend de la consommation. La valeur travail y est remplacée par la **valeur utilité**. L'origine de cette théorie de la valeur utilité est bien plus ancienne : elle remonte aux travaux de Mill et Bentham au 18^e siècle.

Ses adeptes pensent que la valeur ne provient pas du travail, mais de l'échange, donc du marché, de l'offre et de la demande, et que c'est la notion de « rareté » qui est fondamentale. Se plaçant d'un point de vue individuel, ils disent qu'un même objet n'a pas la même valeur à deux moments de la journée : une bouteille d'eau vaudra plus cher si j'ai soif, un sandwich vaudra moins cher après le déjeuner. Fondamentalement, le processus de production ne m'intéresse pas : ce qui compte, c'est le bien-être que va m'apporter mon acquisition. Pour utiliser le terme économique approprié, c'est l'utilité que je pourrais en tirer qui détermine la valeur. Mais dans cette théorie de la valeur utilité, biens et services sont inséparables : les biens valent par les services joints et vice-versa. Si j'ai faim, je suis prêt à payer cher pour un sandwich, mais un sandwich que je peux manger immédiatement : un sandwich dans un entrepôt à l'autre bout du monde ne m'est d'aucune utilité. Le service de transport est donc une composante essentielle de la valeur du bien sandwich. De même, je ne veux pas une machine à laver (sauf pour montrer son aspect esthétique révolutionnaire à mes amis), je veux pouvoir laver mon linge : une offre de formation, sa simplicité d'usage, le service après-vente sont donc des critères essentiels pour que l'objet me délivre bien l'utilité attendue. A l'inverse, assister à un opéra (un service) sans siège (un bien) limite l'utilité que je peux en tirer.

Ainsi, dans cette seconde théorie de la valeur, biens et services sont encore inséparables.

Aujourd'hui, les entreprises ont bien compris cette indissociabilité des biens et des services : tous les téléphones portables et abonnements mobile sont vendus avec un service d'aide téléphonique...

Parfois, la prise en compte de cette notion d'utilité conduit à des changements de business-models. Michelin vend aujourd'hui aux

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

poinds lourds non plus des pneus, mais des kilomètres d'usage : ainsi, la durabilité lui rapporte de l'argent, et ses intérêts sont alignés avec ceux des clients..

Ainsi, à l'issue de cette partie, on constate qu'économiquement, il n'y a **pas de différence ontologique entre biens et services**, et qu'en tout état de cause, les opposer n'a plus aucun sens.

Mais au fond, si on continue à utiliser ces deux catégories de manière séparée, est-ce bien grave?

L'existence de deux catégories crée nécessairement une division des acteurs économiques en deux camps, des conflits d'intérêt entre ces deux camps, des spécialistes ou régulateurs différents. A ce titre, il est intéressant de noter qu'au sein de la DGCIS (Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services), les bureaux ont été découpés selon la NAF de 2003 : il y a un bureau « conseil et assistance » et un bureau « services opérationnels » au sein des services aux entreprises, et a fortiori, services et industrie sont séparés de fait dans l'administration.

Pourtant, de plus en plus, c'est la synergie entre biens et services, au sein de l'économie ou au sein d'offres groupées, qui est amenée à créer de la valeur. Voyons ce qu'il en est.

Si la distinction entre biens et services semble dépassée, et si ces catégories ne nous permettent pas d'appréhender convenablement l'avenir, comment expliquer leur persistance?

Comme on nous l'a souvent dit, les économistes raisonnent à partir des chiffres qui sont à leur disposition : ils vont donc devoir séparer biens et services si les chiffres dont ils disposent les séparent. Ce seraient donc les outils statistiques qui feraient perdurer la séparation injustifiée entre biens et services.

Pourquoi cette situation? Un bon **appareil statistique** se doit d'évoluer lentement, car son intérêt est bien sûr de produire des séries de données le plus longues possible. Le modifier est aussi très complexe, puisque cela nécessite de réfléchir à toutes les conceptions économiques sous-jacentes.

Étudions-donc maintenant cet appareil statistique afin d'en comprendre les conceptions économiques sous-jacentes ainsi que les limites.

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

4) UN OUTIL ADAPTÉ À LA MESURE DE LA PUISSANCE MATÉRIELLE

L'impact du système statistique sur la pensée économique est peu visible, mais énorme. Comme on l'a dit plus haut, le circuit statistique sédimente les conceptions économiques d'une époque : en mesurant certaines choses, il leur donne une existence qu'il ne donne pas à ce qu'il ne mesure pas. Les concepts qu'il mélange ou sépare le deviennent de fait pour les économistes qui ne disposent que de ces données pour réfléchir. C'est ainsi que les bureaux de la DGCIS (Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services) sont découpés selon la NAF 2003, car ainsi, au moins, on a des données, même si ce découpage ne prend justement pas en compte les possibilités de synergie que l'avenir pourrait révéler et que la DGCIS souhaiterait aider à faire éclore...

Bien sûr, l'appareil statistique a évolué depuis, et on calcule bien plus d'indicateurs que précédemment. Mais son squelette reste identique.

Voyons-donc maintenant comment cet outil historiquement marqué rencontre quelques difficultés dans l'appréhension des phénomènes immatériels.

A) L'appareil statistique actuel : un héritage bien utilisé mais des concepts anciens

Première remarque, l'appareil statistique lui-même **sépare** biens et services.

Les enquêtes de production sont à la charge de l'INSEE : il en existe une pour les biens (enquêtes annuelles de production, EAP, qui touchent 50 000 entreprises) , et une pour les services (enquêtes structurelles d'entreprises, ESA, qui touchent un échantillon de presque 125 000 entreprises sur un total de plus de 2 600 000). Le nombre d'entreprises de service étant plus élevé et les entreprises de plus petite taille, les données obtenues sont nécessairement moins précises. Les questionnaires sont dominés par des questions portant sur les volumes : combien de tonnes d'acier, combien de voitures, de téléphones...

Les échanges extérieurs, par contre, sont évalués par les douanes et la Banque de France.

La production de statistiques de commerce extérieur concernant les biens est assurée par les douanes. Il s'agit là d'une administration dotée de gros moyens : 20 000 agents, 62 G€ de taxes perçus, près de 5 millions d'articles frauduleux saisis par an. La production statistique est intégrée au travail de déclaration : les déclarations d'échanges de biens (DEB) sont informatisées. La nomenclature des douanes est très fine : elle comporte 10 000 produits différents. Le double rôle régalién des douanes, celui de percevoir de la TVA et de vérifier le respect des normes de sûreté justifie des moyens importants, qui leur permet ensuite de produire des données de qualité.

Puisque les douanes traquent les fraudes, elles vérifient les chargements et les déclarations : les entreprises sont donc attentives à la qualité des réponses qu'elles fournissent. Les douanes tentent aussi de rendre une partie de l'information aux entreprises, en leur fournissant les données concernant les échanges de leur secteur d'activité.

Depuis peu, les douanes utilisent leur outil informatique performant pour permettre une déclaration d'échange de service (DES)

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

: des données seront donc bientôt disponibles. Mais cela n'a pas été sans heurts, puisque les douaniers ont refusé de contrôler les échanges de services, contrôles complexes et hors de leur champ de compétence actuel.

A l'opposé, c'est la Banque de France qui fabrique les données d'échanges extérieurs de services. Elle se base sur trois sources : un formulaire pour les grandes entreprises, appelées DDG (déclarants directs généraux), qui sont systématiquement sollicitées, un questionnaire pour un échantillon de petites entreprises, et enfin une liste des transactions financières dépassant un certain seuil fournie par les banques. Les formulaires pour les DDG sont précis sur la transaction financière, ce qui constitue naturellement le cœur de métier de la banque de France, mais moins sur le service échangé : la nomenclature ne comporte qu'une soixantaine de postes.

La Banque de France subit aussi des pressions pour diminuer le poids administratif des déclarations : le seuil de déclaration des transactions financières est récemment passé de 12 500 à 50 000€, ce qui diminue la précision des données. Les déclarations sont obligatoires, mais le pouvoir coercitif est bien moindre que celui des douanes. De même, la Banque de France ne procède pas à des vérifications directes.

De cette présentation rapide, on peut déduire plusieurs choses.

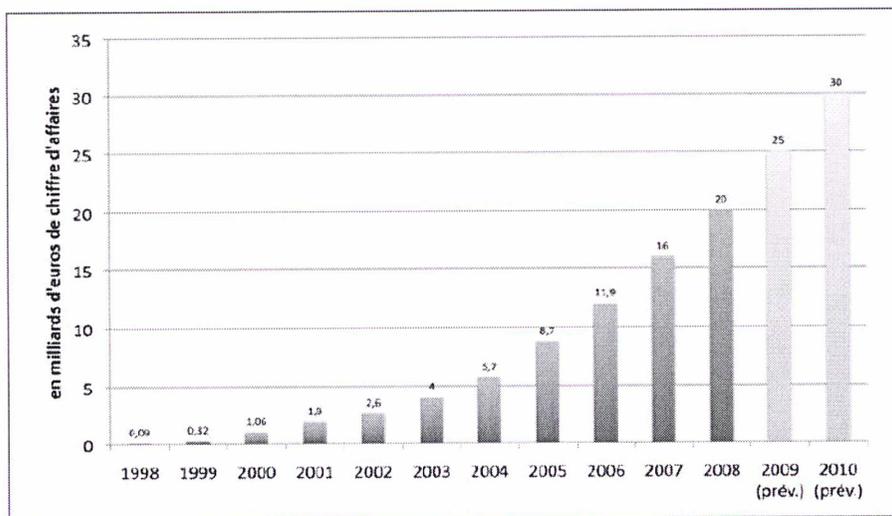
D'abord, **le circuit de production statistique lui-même sépare complètement biens et services** : les enquêtes sont différentes, les organismes différents en ce qui concerne les échanges extérieurs : la précision des données est donc variable, celle des biens étant supérieure. Cela explique pourquoi les économistes continuent à séparer intellectuellement biens et services, et pourquoi les raisonnements sur les biens sont plus nombreux, puisque les données sont plus abondantes et plus précises.

Il apparaît ensuite que ce n'est pas tant l'intérêt pour la mesure, pour l'obtention de données qui motive les sociétés à faire des efforts statistiques (comme le prouve le relèvement des seuils de déclaration à la Banque de France), mais bien des raisons **stratégiques** externes. Pour les douanes, c'est la sûreté et surtout la fiscalité qui sont à l'origine de la taille de l'administration, la qualité statistique n'en est qu'une conséquence. De même, les équipes de l'INSEE travaillant sur les chiffres de l'agriculture, de l'industrie et des services (5%, 15% et 80% du PIB) sont aujourd'hui respectivement 6, 10 et 14 (soit 20%, 33% et 47% des effectifs) : l'agriculture sert à justifier l'argent reçu par la PAC, c'est donc un secteur hautement stratégique; il faut être irréprochable. Les biens s'exportent beaucoup, et se taxent facilement : il s'agit de les compter. Quant aux services...

On peut en outre s'inquiéter de l'inéluctable **diminution de l'efficacité** de la mesure des échanges. Dans le mouvement général de libéralisation des esprits et des pratiques, les contrôles deviennent de moins en moins nombreux : les douaniers arrêtent moins de marchandises, les seuils de déclaration à la banque centrale s'élèvent. Le système de mesure actuel est donc rogné petit à petit, et voit son efficacité menacée à long terme. Pire encore, parallèlement à la hausse des seuils, on observe que les transactions financières internationales se fragmentent de plus en plus : le commerce électronique multiplie les petites transactions internationales, les sommes versées pour copyright ou droits d'auteur se multiplient... Tous ces échanges financiers ne sont pas captés à l'heure actuelle : si cette approximation pouvait se justifier jusqu'à aujourd'hui, elle devient de moins en moins crédible quand le e-commerce croît de 30 % par an. Pour donner une petite idée du risque encouru, regardons ce graphe tiré de l'étude « Le e-commerce en France et en Europe : la France peut-elle devenir un leader ? » disponible sur le site de la FEVAD, fédération du e-commerce et de la vente à distance :

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

Figure 3 : Chiffre d'affaires du commerce en ligne à destination des particuliers en France



Sources : Fevad, Insee

Figure 14 : Chiffre d'affaires du commerce en ligne à destination des particuliers en France, Source : Fevad, INSEE

Ensuite, la plupart des questions posées par les enquêtes statistiques sont très centrés sur des **questions de volume**, de quantité produite. Encore une fois, c'était parfaitement légitime dans une économie matérielle comme celle des Trente Glorieuses. Mais aujourd'hui, c'est la qualité et la diversité des prestations qui font leur valeur; et les gains de qualité sont plus durs à mesurer. On peut donc craindre là aussi que le mode de pensée actuel atteigne ses limites.

Enfin, on peut déplorer le fait que le cadre théorique sur lequel la statistique du commerce extérieur est construite soit basée sur l'idée qu'il existe une sphère des échanges de biens et services, et, au-dessus, autour, une autre sphère, financière, qui contienne la rémunération du capital. Cette séparation étanche entre revenus du capital et revenus du travail, avec un capital plus ou moins indifférencié (sans découpage

des paiements secteur par secteur), héritage d'une forme de pensée inspirée des marxistes, pose un certain nombre de problèmes qu'on a déjà évoqués. Par exemple, lorsqu'on a en France une filiale française d'une entreprise étrangère, il ne se produit aucun échange extérieur dans la sphère des échanges de biens et services. Si cette filiale renvoie tous ses bénéfices dans le pays-mère, ce transfert n'apparaîtra pas au même endroit, pas dans la balance des transactions courantes, mais dans la balance financière, et les données des transferts financiers ne sont aujourd'hui pas ventilés selon le même découpage que la NAF, découpage des échanges de biens et services. Ce genre d'information serait très utile pour bien comprendre la structure et le fonctionnement de certains secteurs et mieux évaluer l'impact de mesures d'aide ou des politiques économiques.

Finalement, le cadre de pensée présidant à l'élaboration des données statistiques, s'il est robuste, est ancien et révèle ses origines : il a été conçu après la guerre dans un contexte différent de celui d'aujourd'hui. Il semblerait même commencer à montrer certains signes d'essoufflement pour bien rendre compte de la mondialisation et de la multiplication des échanges. Toutefois, il reste un espoir : on l'a bien vu, apparemment, on ne mesure jamais tant que quand on veut taxer. Penchons-nous donc un peu sur le fonctionnement de la fiscalité, pour voir si elle répond mieux aux enjeux actuels.

B) Une fiscalité reposant aussi des bases anciennes

Comme notre réflexion comparative sur les douanes et la Banque de France le laissait apparaître, il semble qu'on soit plus motivé pour mesurer quand on veut taxer. Il nous a donc semblé naturel de nous pencher sur la pensée des fiscalistes, qui sont susceptibles de bien savoir mesurer les transactions puisque l'essentiel de leurs revenus provient de la TVA, dont la perception repose sur le

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

contrôle des flux. La fiscalité essaie donc de s'adapter à la mondialisation, à la fragmentation des échanges, à la multiplication des transactions.

Malheureusement, de plus en plus de flux économiques échappent au circuit fiscal habituel. Cela pose le double problème de la méconnaissance des flux économiques réels, et celui de la réduction de l'assiette d'imposition : le choix d'une politique économique devient plus difficile, et l'État fait peser de plus en plus de contraintes sur une fraction plus réduite des agents économiques. Où se situent ces problèmes?

Nous allons évoquer les fraudes, groupes et prix de transfert, la concurrence entre États, le e-commerce, et les nouveaux modèles économiques,

La **fraude** est bien sûr un énorme problème. Pour la TVA en France, on l'évalue par exemple à 7% du montant total (de l'ordre de 10 G€) : 5% de « carrousel » (vendre un produit TTC et ne jamais rembourser l'État), et 2% de dissimulation de chiffre d'affaires, ce qui de plus distord les statistiques (les services, éphémères, sont les plus touchés). Cela montre toute la difficulté qu'il y a aujourd'hui à tracer toutes les transactions, même pour les impôts.

Aujourd'hui, les **grands groupes** industriels regroupent un millier de sociétés dans de nombreux pays, et plusieurs centaines se renouvellent chaque année au gré des acquisitions, cessions et fusions. Il devient très difficile de savoir qui est lié à qui, d'autant que la notion de participation est subtile (possession complète, actionnariat majoritaire ou minoritaire, droit de vote). L'enquête sur les liaisons financières entre sociétés, réalisée annuellement par l'INSEE, fournit des informations de premier rang (premier actionnaire ou première

filiale) précises en France, mais il est difficile de comprendre les groupes internationaux complexes. De manière générale, les organismes statistiques se reposent principalement sur l'échelon légal de la société, qui n'est pas toujours adéquat.

Un chiffre saisissant : aujourd'hui, **60%** des échanges internationaux sont des échanges intra-groupe (chiffre attribué à l'OCDE, présent dans plusieurs de leurs rapports, sans que nous ayons pu trouver le document initial).

Dans ce contexte, le principal souci est celui de la **pertinence des prix de transfert** : selon la loi fiscale, différentes filiales d'un même groupe situées dans un pays étranger devraient se facturer un produit au prix qu'elles factureraient à un groupe complètement extérieur. Mais à ce stade, autant il est difficile de tromper un douanier ou un contrôleur fiscal sur le prix d'une tonne de ciment, pour lequel il existe un marché de référence connu, autant il n'y a pas de référence crédible pour des prix de transfert de propriété intellectuelle (brevets, formation, utilisation de la marque) : dans ces conditions, il devient possible de faire payer le prix qu'on veut, et donc de réaliser les bénéfices dans le pays de son choix (celui avec le taux d'imposition le plus bas), et ainsi de perturber les flux mesurés. Sans même toucher au prix de transfert, on peut rapatrier ses bénéfices sans imposition en créant une filiale avec très peu de fonds propres et un niveau de dette suffisant pour absorber le profit (technique dite des « thin caps » en anglais) : là aussi l'État ne perçoit plus d'argent, et ce sont cette fois-ci les statistiques des intérêts dans le commerce extérieur qui sont faussées.

Prenons quelques exemples : Google France ne rend officiellement à la maison-mère européenne Google Irlande qu'un service de démarchage et de promotion commerciale, et les entreprises françaises contractent directement avec Google Irlande (elle-même filiale de Google Bermudes...), ce qui est conforme aux conventions internationales. Google France ne paie donc des impôts que sur cette activité de démarchage, et pas sur le cœur de l'activité. Ces habitudes

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

sont répandues : IBM vend « IBM ILOG LogicNet Plus XE », « une solution prête à l'emploi d'aide à la décision qui vous permet de gérer facilement et globalement vos chaînes d'approvisionnement » qui « Maximise les bénéfices après impôts en évaluant les coûts de production dans plusieurs pays appliquant des taux d'imposition différents. Vise à augmenter les bénéfices en tirant profit des pays présentant la fiscalité la plus avantageuse. » (cf le site internet d'IBM)...

Dans les conditions d'aujourd'hui, puisque la mondialisation a plutôt tendance à accroître les regroupements d'entreprises et la transnationalité des groupes; il est de plus en plus difficile d'évaluer les échanges avec les moyens actuels.

On peut bien sûr muscler le contrôle fiscal en embauchant plus de contrôleurs, en les orientant vers le contrôle des multinationales plutôt que celui des particuliers, en leur donnant des primes en cas de grosse opération, mettre en place des méthodes internationales de référence pour calculer de façon uniforme un prix crédible pour certains actifs immatériels (marques, aide technique et autre), mais la méthode reste fragile.

Pour donner une idée des ordres de grandeur en jeu, observons ce tableau issu de l'étude « The Implied Tax Revenue Loss from Trade Mispricing » du groupe Global Financial Integrity (GFI) :

Table 5. Countries with Largest Tax Revenue Loss in Percent of Government Revenue, Average 2002-2006 (in millions of U.S. dollars)

Country	Average Non-Normalized Trade Mispricing	Average Tax Revenue Loss Non-Normalized	Average Government Revenue (Excluding Grants)	Loss of Tax Revenue (In Percent of Government Revenue)
1 Zimbabwe	\$750.36	\$225.11	\$714.50	31.5%
2 China	\$233,519.53	\$58,379.88	\$188,121.89	31.0%
3 Philippines	\$12,153.94	\$4,253.88	\$13,859.11	30.7%
4 Nicaragua	\$723.25	\$216.97	\$783.34	27.7%
5 Mali	\$572.51	\$200.38	\$796.90	25.1%
6 Republic Of Congo	\$987.34	\$375.19	\$1,504.95	24.9%
7 Costa Rica	\$3,229.32	\$968.80	\$4,364.00	22.2%
8 Zambia	\$678.42	\$237.45	\$1,094.26	21.7%
9 Honduras	\$1,674.17	\$418.54	\$1,935.12	21.6%
10 Belarus	\$7,217.08	\$1,732.10	\$8,063.18	21.5%
11 Cameroon	\$209.69	\$80.73	\$471.20	17.1%
12 Guinea	\$362.88	\$127.01	\$769.70	16.5%
13 Ethiopia	\$422.90	\$126.87	\$782.27	16.2%
14 Malaysia	\$19,027.35	\$4,947.11	\$32,130.18	15.4%
15 Central African Republic	\$51.35	\$15.41	\$105.60	14.6%
16 Cambodia	\$381.97	\$76.39	\$550.93	13.9%
17 Togo	\$117.90	\$43.62	\$322.54	13.5%
18 Panama	\$2,702.55	\$810.77	\$6,020.00	13.5%
19 Tajikistan	\$128.31	\$32.08	\$241.92	13.3%
20 Solomon Islands	\$21.50	\$6.45	\$49.70	13.0%

Sources: The World Bank, World Development Indicators

Central Intelligence Agency, The World Factbook

Global Financial Integrity, Illicit Financial Flows from Developing Countries, 2002-2006

Figure 15 : Pays avec les plus grosse pertes de taxes en pourcentage de la quantité totale de taxes perçues (en millions de dollars), Source : Banque Mondiale

Certains États, principalement dans des pays en voie de développement, perdent jusqu'à 30% des revenus qu'ils pourraient obtenir !

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

Ensuite, le problème ainsi posé par les différences de taxation est bien sûr celui de la **concurrence entre États** (si tous les États se mettaient d'accord sur un taux unique, il n'y aurait plus d'évasion fiscale... Il s'agit bien sûr de la solution théoriquement idéale, et la lutte contre les paradis fiscaux va dans ce sens. Mais un accord mondial sur un sujet aussi régalien que l'imposition n'est sans doute pas pour demain). : dans ces cas complexes, l'imposition ne s'impose plus aux multinationales, elles la négocient presque avec les États. Les impôts perçus sont diminués et la mesure des transactions entre pays est faussée.

Prenons un exemple concret. Depuis 2002, les entreprises exportant vers l'Union Européenne doivent se domicilier dans un pays et y payer la TVA pour leur chiffre d'affaires européen. Conséquence : la plupart des fournisseurs d'accès à internet, fournissant un service exportable, se sont installés au Luxembourg avec sa TVA de 15%. Les autres pays ont donc voulu, pour la récupérer, faire payer la TVA dans le pays de consommation, comme pour les biens. Mais la circulation de services non taxés génère naturellement plus de fraude, que des contrôles fiscaux accrus ne peuvent que partiellement compenser, surtout s'ils sont menés par des Luxembourgeois moins zélés que s'il s'agissait de leurs deniers. Le Luxembourg a donc obtenu un délai d'application, jusqu'en 2015.

Un rapport de Greenwich Consulting à ce sujet, intitulé « Évaluer l'impact du développement d'Internet sur les finances de l'État », a été remis au Sénat fin 2009. Il évalue à 400 millions d'euros le manque à gagner fiscal pour l'État en 2008, et estime qu'il pourrait atteindre un milliard en 2014. Selon leur analyse, par exemple, aujourd'hui, Amazon capte un volume d'affaire de 930 M€ en France, alors que la filiale française ne déclare qu'un chiffre d'affaire de 25 M€, au titre de prestations de services logistiques, rémunérées par la holding luxembourgeoise (soit une perte de recette de TVA de l'ordre de 100 m€). Le problème est donc de taille.

Le dernier problème est celui des **nouveaux modèles économiques qui ne rentrent pas dans les cadres qui ont présidé à la conception de la fiscalité actuelle**. On a depuis longtemps saisi l'importance de l'économie informelle (bricolage, services auto-rendus, coups de main) dans l'économie. Mais les États ont jusqu'à présent décidé de ne pas trop s'immiscer dans la vie privée des gens, ce qui nous semble fort raisonnable. Mais l'État n'est pas toujours resté les bras ballants : l'exemple historique est l'auto-consommation des agriculteurs (mangeant directement leur production, ils ne payaient pas de TVA sur une part de leur consommation) : on les a taxés forfaitairement.

Pourtant, certains échanges hors marché ont peut-être tendance à se développer, et à faire partie des activités des entreprises. De plus en plus de business models se basent sur un troc de services. Pensons à Facebook : il me fournit un service, que je ne paie pas. Je lui donne en échange ma présence, ma liste d'amis, qu'il ne me paie pas non plus. Il peut ensuite dans un second temps tenter de monétiser ces informations. Mais dans ce système, la première moitié des échanges est un troc de services, donc ni mesuré ni taxé. Si dans un troc de marchandises, on voit deux caisses qui passent et on peut donc taxer les deux transactions, dans un troc de services, on voit tout au plus le règlement financier de la différence entre les deux services : l'essentiel des flux ne peut pas être taxé. Google fonctionne sur le même modèle dit « biface ». Mais il y a aussi des exemples non technologiques : quand Ikea me vend un meuble à monter moi-même, je ne paierai pas les 20% de TVA sur la partie montage du meuble. De même, si une société de transport affiche des panneaux publicitaires dans ses véhicules et utilise ces revenus pour baisser le prix du ticket, elle organise un troc entre ma présence et la réduction sur le billet. Ces changements de business-model ne sont pas neutres pour les finances publiques, et conduisent à une sous-évaluation des échanges économiques réellement effectués... De même, se développent en ce moment en Europe des systèmes d'échanges locaux, structures associatives d'échange de services qui utilisent des comptabilités

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

exotiques sans monnaie : ces structures sont légales si les activités échangées ne sont pas trop récurrentes : une fois encore, on ne paie aucune taxe sur ce type de troc. Le développement des outils de communication, d'internet accessible partout, rend techniquement possible l'explosion de ce type d'activités.

S'il est difficile de chiffrer le manque à gagner, on peut proposer un calcul d'ordre de grandeur : s'il faut 30 min pour monter un meuble Ikea à 30 euros, c'est 6 euros de main d'œuvre en moins dont 1 euro de TVA. L'état perd donc un trentième du chiffre d'affaires (2 milliards d'euros) en TVA par rapport à un fabricant de meubles montés... On peut vite atteindre des montants théoriques (60 millions d'euros dans ce cas) importants.

Comment la fiscalité peut-elle s'adapter à ces évolutions, penser à taxer le troc « quasi-marchand », en acceptant que tenter de valoriser tout acte humain est une gageure dans laquelle il ne faut pas s'engager? Le défi est de taille, mais il est aujourd'hui loin d'être résolu.

La **fiscalité**, de même que les outils pour comprendre l'économie sont de **moins en moins adaptés** à la réalité d'aujourd'hui, dans laquelle les pures relations de marché d'inspiration walrassienne sont de moins en moins prépondérantes. Le rapport **Jouyet-Lévy** sur l'immatériel l'avait lui aussi souligné. Les très grands groupes se multiplient, et les subventions croisées entre activités se multiplient (pensons aux téléphones portables payés par les forfaits...). Les TIC permettent un développement sans précédent des petites transactions entre personnes éloignées. Le développement de ces relations non complètement marchandes au sens habituel impacte aussi bien les données économiques qu'on agrège que les taxes qu'on peut collecter. L'apparition de revenus cachés et de consommations cachées (notamment numérique ou publicitaires) pourrait justifier des innovations fiscales pour garantir neutralité et équité de l'impôt, et améliorerait par conséquent l'effort de mesure.

Si on peut à raison douter de l'aptitude ou de la légitimité de l'État à taxer les échanges ponctuels entre personnes, prêter plus d'attention aux groupes internationaux semble essentiel pour appréhender le monde à venir.

Conclusion : Finalement, le système statistique comme le système fiscal révèlent leur origine. Ils ont tous deux été conçus peu après la Seconde Guerre Mondiale, pendant une époque de reconstruction. Ils sont donc adaptés à une économie de transformation de la matière, dont l'objectif était l'abondance d'objets pour tous, qui voulait résorber au plus vite les pénuries. Il est aussi basé sur la **valeur travail** : il considère fondamentalement les coûts, coûts des matières premières, coût du travail, coût des consommations intermédiaires (puisqu'il valorise tout ce qui n'est vendu, comme les services publics, à leur coût de production), voit la « valeur ajoutée » comme résultant du travail ajouté à un objet. Il ne considère pas directement la notion d'utilité, qui est par nature différenciée et personnelle. Il sépare aussi distinctement capital et travail, comme s'il n'existait d'investissements spécifiques en capital, qui ne peuvent pas se redéployer instantanément. Économie de production où l'enjeu est la transformation de la matière, valeur travail, séparation capital/travail : toute cette comptabilité s'inscrit dans un cadre de pensée marxiste, qui fut tout à fait pertinent à une certaine époque.

Dans le monde d'aujourd'hui, restructuré par les TIC, où les coûts marginaux deviennent nuls (copier de la musique...), la proportionnalité entre volume et coût tend à disparaître. La notion de coût devient alors problématique : le lien entre coût et prix n'est plus clair. La valeur travail perd aussi son sens, c'est plutôt l'utilité apportée au client final qui détermine le prix. Les investissements immatériels ou spécifiques, non considérés par le système statistique actuel, sont de plus en plus fréquents.

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

Ainsi, les outils qui servent de base à notre pensée économique sont anciens. Est-ce pour autant dramatique? Ne vaut-il pas mieux s'abstenir, se contenter d'outils vétustes mais robustes, pour ne pas se lancer dans une coûteuse entreprise de révolution statistique à l'issue incertaine?

Dans la partie qui suit, nous étudierons quatre critiques fortes qui peuvent être faites au système statistique. Elles justifient qu'on ne baisse pas les bras face aux défis qui s'imposent à la mesure statistique, qu'on ne l'abandonne pas, qu'on continue à s'y intéresser.

5) LES LIMITES DU SYSTÈME COMPTABLE MATÉRIEL DANS UN MONDE DE TRANSACTIONS

A) D'une économie de transformation de la matière à une économie de transactions immatérielles

Dans l'histoire du développement économique, une division du travail toujours plus poussée a fortement aidé la productivité à croître. Chacun s'attelant à une tâche spécifique, il en acquiert une maîtrise plus grande, travaille mieux, plus vite, devient plus apte à innover. Mais une division du travail toujours plus poussée conduit parallèlement à une multiplication des interfaces, à une augmentation des interactions et du besoin de coordination. Le temps gagné en transformation de la matière se fait au prix d'une hausse des transactions entre agents économiques. Mondialisation, dématérialisation et fragmentation des échanges rendent leur connaissance exhaustive impossible à un instant donné. Un relevé fin semble donc impossible.

1) Le capital humain, une grandeur intensive

Le rapport Jouyet-Lévy sur l'immatériel soulignait que les secteurs spécialisés dans les biens et services à caractère immatériel ont un poids économique en constante augmentation et représenteraient, au sens large, environ 20 % de la valeur ajoutée et 15 % de l'emploi aujourd'hui.

Dans une économie de transactions, on consacre plus d'énergie à faire connaître son produit ou à se coordonner avec ses fournisseurs qu'à fabriquer des objets. Cette connaissance est toutefois

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

spécifique, peu transposable à l'extérieur, immatérielle et non revendable. C'est en quelque sorte un « capital humain », une somme de connaissances des acteurs, plus ou moins inaccessible. Si la comptabilité des entreprises d'aujourd'hui tente plus ou moins de valoriser la marque (qui est d'ailleurs amortie), c'est une des seules informations sur le capital immatériel des entreprises qui y apparaît. La qualité des relations avec le réseau des fournisseurs, par exemple, ne fait l'objet d'aucun relevé standardisé.

Montrons combien le système comptable actuel est inadapté pour prendre en compte le capital humain. Voyons comment est défini l'actif dans le référentiel IAS .

« Un actif est un élément identifiable du patrimoine ayant une valeur économique positive pour l'entreprise, c'est-à-dire une ressource que l'entreprise contrôle du fait d'événements passés et dont elle attend des avantages économiques futurs. Le caractère identifiable est ainsi précisé, notamment pour une immobilisation incorporelle pour laquelle la problématique se pose plus fréquemment :

- elle est séparable des activités de l'entreprise, c'est-à-dire susceptible d'être vendue, transférée, louée ou échangée de manière isolée ou avec un contrat, un autre actif ou passif,
- ou elle résulte d'un droit légal ou contractuel même si ce droit n'est pas transférable ou séparable de l'entreprise ou des autres droits et obligations.

Une immobilisation est comptabilisée à l'actif lorsque les conditions suivantes sont simultanément réunies :

- il est probable que l'entreprise bénéficiera des avantages économiques futurs correspondants ;

- son coût ou sa valeur peut être évalué avec une fiabilité suffisante.

Ces principes s'appliquent aux coûts initiaux encourus pour acquérir ou produire une immobilisation, ou aux coûts encourus postérieurement pour ajouter, remplacer des éléments ou incorporer des coûts de gros entretien ou grande révision (approche par composants). »

Séparabilité, propriété résultant du droit : les coutumes, habitudes, pratiques locales qui font la richesse d'une entreprise sont exclues de fait. La dernière remarque, « sa valeur peut être évaluée avec fiabilité », est intéressante : elle dit qu'on comptera comme de valeur nulle tout ce dont on ne connaît pas la valeur... Intéressante extrapolation.

A ce sujet, le rapport de la Commission Stiglitz est clair :

« Même s'il est en principe possible de tirer des états de la comptabilité nationale des informations sur certains aspects essentiels de la richesse des ménages, ces informations sont souvent incomplètes. En outre, certains éléments d'actif ne sont pas reconnus comme tels dans le cadre comptable classique, le capital humain au premier chef. Des études consacrées à l'estimation monétaire des stocks de capital humain ont établi que celui-ci représentait de loin la majeure partie (80 % voire davantage) de la richesse totale. La mesure systématique du stock de capital humain présente un intérêt à plusieurs égards. Elle forme partie intégrante d'un système élargi de mesure de la production des ménages tout en contribuant à l'élaboration d'indicateurs de soutenabilité ».

La Commission ajoute que sans marché, leur évaluation est difficile : c'est vrai; pour les entreprises cotées, le marché toutefois certaines informations dont on peut sans doute extrapoler quelque chose pour les autres.

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

La valeur d'une entreprise n'est donc plus dans les entrepôts ou ses tiroirs-caisses, mais dans ses savoir-faire organisationnels. Mais le **capital immatériel** n'est pas relevé aujourd'hui.

Pourtant, les investisseurs ne s'y trompent pas : la valeur boursière d'une entreprise est presque toujours bien supérieure à ce qu'on pourrait attendre en regardant son bilan comptable. La part de cette différence ne cesse de croître ces dernières années .

Une étude par le cabinet Brand Finance, analysant 5000 entreprises dans 25 pays, montre que, hors années de crise, la part de cette différence augmente. Le graphe ci-dessous l'illustre, montrant d'un côté les actifs corporels enregistrés au bilan (tangible assets), les actifs incorporels (disclosed intangibles), la survalueur (goodwill), qui apparaissent tous trois au bilan, et de l'autre une « undisclosed value », la différence entre ce qu'on trouve au bilan et la valeur boursière de l'entreprise.

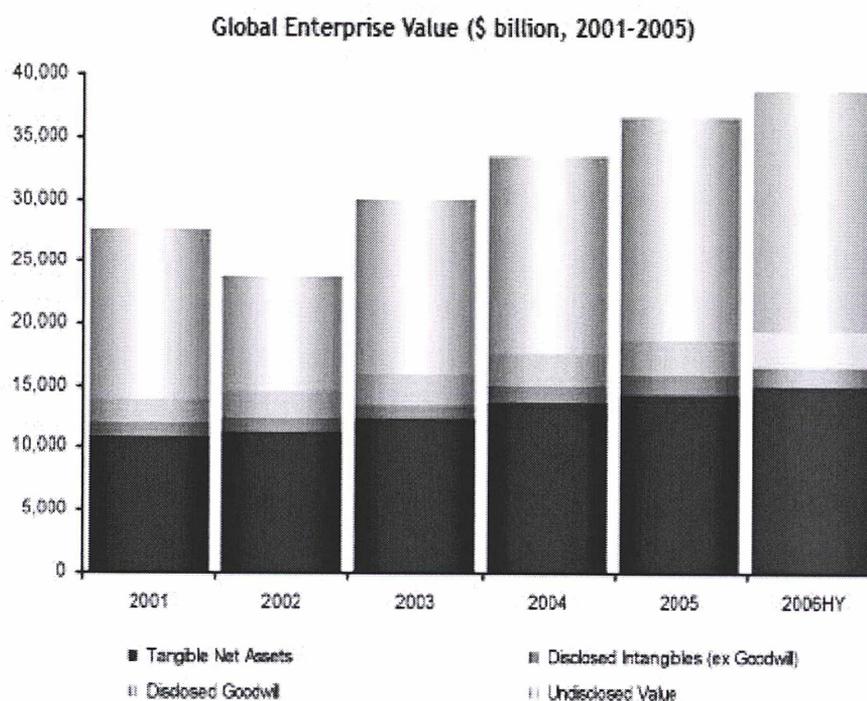


Figure 16 : Valeurs boursière des entreprises (milliards de dollars, 2001 – 2005), Source : Brand Finance

Cette étude en conclut que la valeur immatérielle est de plus en plus importante dans les entreprises. D'où l'intérêt de tenter de mieux la comprendre. Marie-Ange Andrieux, directrice des partenariats chez Deloitte et professeur à Sciences-Po, explique par exemple dans l'article « Économie de l'immatériel : vers une autre croissance ? » du numéro d'Août 2009 de la revue Sociétal pourquoi il est important de s'atteler à la mesure de cet immatériel, pour pouvoir lui donner une existence et en tirer le meilleur profit. La commission Innovation et Immatériel du GPS (Groupement des Professions de Services) qu'elle copréside a donc identifié 35 propositions pour aider à cette mesure de l'immatériel.

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

On peut toutefois douter de la possibilité de le décomposer en éléments simples, de « découper » le capital humain en éléments qui le déterminent, tant ses différentes parties (ambiance de travail, formation, relations avec les autres entreprises, relations au sein de l'entreprise) sont à la fois toutes faites de nuances et créatrices de synergie entre elles. Le capital humain n'est donc pas une grandeur additive (le mélange de deux n'est pas une somme : cela peut être plus, si on ajoute des connaissances, ou moins si l'ambiance se dégrade), mais bien une grandeur **intensive**.

Caractéristique forte de la nouvelle économie : on peine à lister toutes les transactions immatérielles ; la part des grandeurs non additives dans l'économie augmente. On n'est plus dans une économie extensive, mais bien dans quelque chose où l'intensité compte. En ce sens, il faudra de plus en plus compter sur des indicateurs globaux (comme la valeur de marché d'une entreprise, ou des enquêtes d'opinion...)

2) La fin de la proportionnalité prix/volume dans le monde immatériel

Dans l'économie immatérielle qui se développe aujourd'hui, on consacre plus d'énergie à faire connaître son produit ou à se coordonner entre filiales qu'à fabriquer des objets. Les coûts marginaux de production deviennent très faibles quand on vend de l'immatériel : un CD pressé ne coûte presque rien, la copie d'un fichier informatique encore moins. Les coûts de distribution disparaissent parfois aussi, quand on peut télécharger le produit. Mais même hors de l'immatériel pur, la part des transactions (trouver le bon fournisseur) devient plus importante que celle de la production à proprement parler (fabriquer les objets).

Dès lors, les **coûts indirects explosent**. La relation linéaire habituelle entre prix et quantité vole en éclats. La notion de coût d'un bien perd son sens quand les dépenses sont presque toutes dans l'investissement initial : le coût d'un objet dépend alors du client...

Dans ce type de cas, les mesures de coût représentent très peu l'utilité, le bien-être social généré par une action. Les activités non marchandes, telles la santé, l'éducation, les services publics, certains types de savoir, sont aujourd'hui valorisés à leur coût dans le PIB : si l'essentiel des coûts sont des coûts fixes, le montant total dépensé n'est plus un bon indicateur de leur intérêt.

Ensuite, quand les coûts indirects deviennent importants dans une entreprise qui produit plusieurs choses, il devient difficile de choisir une manière satisfaisante de savoir comment les affecter à un produit ou à un autre. Les subventions croisées se multiplient (utilisation pour vendre un produit d'un réseau déjà généré avec un autre produit...) : les frontières entre différents secteurs de l'économie peuvent s'estomper, comme on l'a vu avec les biens et les services. L'investissement initial est de plus en plus important, et de moins en moins séparable.

Encore une fois, les grandeurs qui caractérisent l'économie nouvelle deviennent de moins en moins extensives ou additives, et de plus en plus intensives.

B) La difficile prise en compte de la qualité

Comme le dit la commission Stiglitz :

« Le premier message de notre rapport est que le temps est venu d'adapter notre système de mesure de l'activité économique afin de mieux refléter les changements structurels qui caractérisent l'évolution des économies modernes. La part croissante des services et la production de biens de plus

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

en plus complexes font, en effet, qu'il est plus difficile qu'auparavant de mesurer les volumes produits et les performances économiques. Il existe de nos jours un grand nombre de produits dont la qualité est complexe, pluridimensionnelle et soumise à des changements rapides. C'est une évidence pour des biens comme les voitures, les ordinateurs, les machines à laver et ainsi de suite, mais plus vrai encore pour des services comme les prestations de santé ou d'enseignement, les technologies de l'information et de la communication, les activités de recherche ou les services financiers. Dans certains pays et certains secteurs, l'accroissement de la « production » tient davantage à l'amélioration qualitative des biens produits et consommés qu'à leur quantité. Rendre compte du changement qualitatif représente un formidable défi mais est essentiel pour mesurer le revenu et la consommation réels, facteurs déterminants du bien-être matériel des personnes. Sous-estimer les améliorations qualitatives revient à surestimer le taux d'inflation, donc à sous-estimer le revenu réel. Au milieu des années 1990, par exemple, un rapport consacré à la mesure de l'inflation aux États-Unis (le rapport de la Commission Boskin) a estimé que la prise en compte insuffisante des améliorations qualitatives apportées aux biens et aux services avait abouti à surestimer l'inflation de 0,6 % par an. Par la suite, plusieurs changements ont été apportés à l'indice des prix à la consommation utilisé aux États-Unis. L'inverse est vrai si les améliorations qualitatives sont surestimées. »

La mesure de la **qualité** est donc un problème essentiel des outils de mesure modernes.

Cette non-maîtrise de la qualité rend la mesure de la **croissance impossible** : traditionnellement, on essaie de décomposer la variation du PIB (qui est exprimée en euros) en une variation de quantité, une variation de qualité et un effet inflation. On tente d'obtenir les variations de quantité grâce aux enquêtes d'entreprises qui posent des questions sur les volumes vendus. Mais comme on mesure mal la qualité, on est obligé de **calibrer** l'inflation sur certains produits dont on suppose que la qualité ne bouge pas (prix d'un café dans un bar), et de supposer qu'elle est identique partout, pour reconstituer l'effet qualité. On dira ensuite que la croissance réelle est issue de l'effet quantité et de l'effet qualité, en enlevant donc l'inflation. Mais cette méthode est très peu robuste, et peut rajouter

une marge d'incertitude de l'ordre de 1% sur les calculs de croissance, ce qui est loin d'être négligeable quand la croissance tourne autour de 2%...

Par exemple, il a été reproché à la façon de mesurer de l'inflation américaine d'être un des causes de la bulle immobilière américaine. Un article de Daniel Gross dans le New York Times, le 26 juin 2005 explique que depuis 2003, dans le panier de consommation qui sert à calculer l'inflation, le coût de la possession d'une maison (à base de taxe foncière et de prix immobiliers) a été remplacé par le loyer moyen, qui, lui, n'a pas trop bougé avant la crise. La Fed « voyait » donc une inflation basse malgré les hausses de prix immobilières et maintenait une politique monétaire accommodante, ce qu'elle n'aurait pas fait avec l'ancienne statistique. La calibration de l'inflation sur certains produits plutôt que sur d'autres peut donc conduire à de grosses déformations...

Dans certains cas, par exemple les voitures, on dispose de gros fichiers qui contiennent tout un tas d'informations sur le contenu des véhicules (vitres teintées, climatisation, etc...). En considérant chaque jeu d'options possible comme un produit différent, on peut capter une partie de « l'effet qualité » en mesurant le report des voitures sans options vers des voitures avec plus d'options. On peut aussi, au sein d'un « produit », c'est-à-dire des voitures avec le même jeu d'options, mesurer l'inflation d'une année sur l'autre. Dans ce cas, la qualité est prise en compte par le transfert d'une catégorie de produit bas de gamme à une catégorie de produits haut de gamme. Difficulté : il faut avoir créé un nombre énorme de produits pour prendre en compte toutes les évolutions techniques possibles. Et sur un nouveau produit, on ne sait pas mesurer l'inflation lors du mois de sa création.

L'approche dite des « prix hédoniques » tente de répondre au problème : en décomposant un bien en ses différentes caractéristiques, elle essaie de trouver combien le client est prêt à payer en plus pour une caractéristique supplémentaire. Si on arrive à obtenir une liste

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

exhaustive des caractéristiques pertinentes pour chaque bien, on peut calculer un effet qualité. Mais il faut des séries plutôt longues, sur quelques années, pour obtenir des résultats statistiquement significatifs : on peut donc dire quelque chose sur l'immobilier, par exemple.

Dans une économie moderne où de nouveaux biens, notamment informatiques, apparaissent tous les jours, cette stratégie semble difficile à appliquer.

C'est encore plus flou pour les services : il est plus difficile de mesurer leurs prix et leurs volumes que ceux des biens. La qualité et le comportement du personnel, l'emplacement du magasin, par exemple, devraient rentrer en compte. Mais en général, ces aspects sont laissés de côté et on se base sur le volume des ventes. La situation est pire encore pour les services traditionnellement publics tels que la santé et l'éducation : définir des indicateurs pertinents est extrêmement complexe, et n'est pas encore fait à l'heure actuelle.

Il y a plus terrible encore : la qualité n'est plus aujourd'hui uniquement une caractéristique propre du produit acheté, elle est aussi liée à la **diversité de l'offre**. Nelson a introduit au cours des années 1970 la distinction entre ce qu'il appelle des « biens de recherche », pour lesquels le client sait à l'avance ce que cela va lui apporter, car il connaît bien ce type de biens (des pommes par exemple), et des « biens d'expérience » qu'il découvre à chaque fois (des films) et pour lesquels il est impossible de s'informer complètement avant de les consommer. Il explique alors que pour un bien d'expérience, une part essentielle de la qualité est le fait d'avoir le choix, et que le client se voit mieux servi quand bien même il paie son bien plus cher s'il reçoit une offre plus large en contrepartie. En résumé, une offre large de films dont la majorité des gens ne regarde qu'une petite fraction est de bien meilleure qualité qu'une offre bien plus restreinte ne contenant

que les blockbusters, même si personne ou presque ne regarde les autres films. Mais aujourd'hui, on ne sait pas mesurer la qualité liée à l'offre plus ou moins large de films non regardés. Si on essaie de faire des choses sur la qualité « verticale » (l'amélioration des produits), on ne regarde pas la qualité « horizontale », la diversité des prix proposés.

Or aujourd'hui, dans les économies développées, les gains de productivité et de niveau de vie sont de moins en moins des gains en quantité, mais de plus en plus des gains de qualité et de diversité. Une personnalisation de l'offre procure un gros bénéfice au client sans que le système statistique actuel en rende compte.

Les **gains de productivités**, eux aussi, sont de moins en moins extensifs (gains en vitesse ou en volume produit) et de plus en plus **intensifs** (gains en qualité). Des mesures plus qualitatives vont commencer à s'imposer pour mieux rendre compte de ces phénomènes : mesure de la diversité, de la largeur de l'offre, du degré de personnalisation... Mais en l'absence de séries longues permettant d'appliquer une méthode de type prix hédoniques, il faudra sans doute recourir à plus d'enquêtes d'opinion...

C) La croissance du PIB ne tire plus celle du bonheur

Nicolas Sarkozy disait devant le Commission Stiglitz :

« Pendant des années on a dit à des gens dont la vie devenait de plus en plus difficile que leur niveau de vie augmentait ».

Il sous-entendait par là que le PIB mesurait mal le bien-être des gens. Joseph Stiglitz a déclaré au nom des 22 membres de la commission :

« Il faut améliorer notre mesure du PIB mais certainement pas le confondre avec une mesure de bien-être ».

Le PIB n'a jamais été conçu comme un indicateur de bonheur, puisque c'est un indicateur de production. Pourtant, pendant de nombreuses

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

années, la croissance du PIB tirait toutes les autres : celle de la richesse, celle du **bonheur**, celle de la satisfaction... Mais depuis quelques années, cette mécanique semble dérégulée.

Les problèmes sont nombreux dans la mesure du bonheur, et le rapport de cette Commission les explique longuement. Leur origine commune nous semble être la suivante : le bonheur, de même que la richesse, même si c'est plus surprenant, ne sont pas des grandeurs extensives.

Le bonheur est un concept complexe, fluctuant, pluri-dimensionnel, éphémère. Il se réduit donc mal à un chiffre. La richesse paraîtrait plus quantitative. Mais elle est surtout un concept relatif, comme le disent de nombreux économistes. D'ailleurs, ne définit-on pas le seuil de pauvreté comme un pourcentage du salaire moyen ou médian (en réalité, de nombreux pays développés utilisent un seuil de pauvreté relatif, défini comme précédemment, mais les pays en développement et les États-Unis définissent un seuil de pauvreté absolu sur la base d'un panier minimal de biens. Mais celui-ci évolue aussi avec le temps...)

Le bonheur ne se « découpe » pas en parties élémentaires, donc s'agrège difficilement. La Commission évoque diverses théories du bien-être, prenant en compte les inégalités, les libertés individuelles, les possibilités offertes à chaque individu, l'accès à différents « biens premiers » (comme la liberté, la sécurité, l'éducation) qui conditionnerait tout le reste...

Certains ont donc proposé de lister les biens premiers, ou de fabriquer des indicateurs composites, comme l'épargne nette ajustée mise en avant par le rapport Stiglitz. Proposée par la Banque Mondiale, elle part de l'épargne nationale brute (ce qui est produit moins ce qui est consommé), en retire la dépréciation du capital (usure ou destructions) et la baisse des stocks de ressources naturelles, ajoute

les dépenses d'éducation (considérées comme un investissement en capital humain) et un « effet pollution ».

Ces propositions sont critiquées à plusieurs titres, notamment par le réseau FAIR (Forum pour d'autres indicateurs de richesse). Ces indicateurs composites sont avant tout complexes, donc difficiles à saisir pour le public et donc inaptes à susciter le débat. La mesure de chacune des composantes est douteuse (comme celui de valoriser l'éducation au coût des dépenses d'éducation). Le choix des pondérations est forcément arbitraire, sujet à des manipulations de toutes sortes (changer chaque année les poids de référence pour rester positif...). Enfin, additionner ces quantités pour fabriquer une grandeur commune suppose que les objets mesurés soient **substituables** : si on détruit un peu l'environnement pour construire plus d'usines, et qu'on ajoute les deux effets pour en déduire une croissance globale, on suppose quelque part que la production d'usines permettra de pallier à la destruction de l'environnement. Or rien n'assure cette substituabilité. Et la plupart des théories du bonheur définissent justement des biens ou libertés non substituables...

Il n'existe donc pas de solution miracle au problème de la mesure du bonheur; il n'est donc pas surprenant que la Commission Stiglitz n'ait pas pu s'entendre sur une proposition choc.

La commission est amenée à proposer plusieurs rustines assez astucieuses : une mesure plus fréquente et plus exhaustive des activités domestiques (dont bricolage et garde d'enfants), qui représenteraient l'équivalent de 35% du PIB français, la mesure des activités non-professionnelles en temps, très prometteuse et riche en informations, ou encore la tenue de « comptes-satellites » consolidant les données relatives à un certain secteur (éducation, santé) pour en donner une valeur monétaire...

Ces propositions vont dans le bon sens, mais en rendent pas vraiment compte de la nature non extensive de l'économie actuelle. Il

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

faudra multiplier les indicateurs, mais très probablement s'appuyer sur des données plus qualitatives (enquêtes d'opinion, plus subjectives, mais pas ridicules car l'utilité économique est elle aussi un concept subjectif) ou de nouveaux indicateurs physiques (destructions environnementales)...

Les soucis de la Commission Stiglitz montre la difficulté qu'il y a à utiliser pour mesurer le bonheur un outil conçu pour mesurer la puissance. Pourquoi ne pas finalement conserver l'objectif initial, et tenter de trouver aujourd'hui comment évaluer la puissance?

L'appareil statistique actuel a été constitué après la Seconde Guerre Mondiale, comme le raconte brillamment François Fourquet dans « Les Comptes de la Puissance ». Dans une France en reconstruction, l'objectif des statisticiens était clair : il s'agissait de construire les agrégats qui permettraient de s'assurer que la France ne se laisserait pas de nouveau « distancer » par ses ennemis. On voulait donc mesurer des productions, des tonnes d'acier, des chars et des bateaux, et par conséquent, tout le reste de l'économie, tout ce qui permettrait, le cas échéant, de soutenir un effort de guerre massif, comme les États-Unis avaient pu en fournir pour gagner la guerre. Tout le système statistique a donc été conçu comme un outil de mesure de la puissance. Le PIB, Produit Intérieur Brut, qui mesure les capacités productives annuelles d'une nation, en est donc la statistique reine, celle qui indique au reste du monde combien on peut aligner de nouvelles machines chaque année en cas de guerre. Peu importe la dépréciation des richesses dans ce contexte, puisqu'elles sont amenées à être détruites par l'ennemi; peu importe la consommation, c'est bien la capacité productive qui compte.

La plupart des autres systèmes statistiques du monde datant de la même époque, leur orientation est identique. Ils n'ont jamais été pensés pour mesurer le bonheur.

Aujourd'hui, la croissance du PIB ne semble plus tirer celle du bonheur. On peut donc tenter d'en améliorer la mesure, pour mieux le comprendre. Ce n'est pas simple, comme les 300 pages du rapport de la Commission Stiglitz le montrent. Toutes les pistes proposées passent par plus d'indicateurs, plus qualitatifs. Notre conception du progrès économique devient donc plus équivoque, plus incertaine, moins manichéenne. Et que faire d'une mesure du bonheur? L'outil de mesure donne-t-il vraiment une direction, ou bien la direction est-elle déjà contenue dans les principes qui président à l'élaboration de l'outil de mesure? Comme on l'a déjà vu, c'est bien sûr la seconde option qui est la plus réaliste.

Plutôt que de tenter de mesurer le bonheur, il nous semble intéressant de repartir de la philosophie des anciens qui ont conçu le système statistique actuel. Le bonheur est quelque chose de complexe, personnel : l'économiste n'a pas vocation à avoir le monopole de la réflexion sur le bonheur. Mais il doit s'occuper de puissance. Les premiers comptables nationaux voulaient comprendre l'économie, la représenter de façon pertinente, afin de pouvoir la faire tourner de façon optimale, et éviter ainsi la décadence de la France, effacer l'humiliation de la défaite, en en faisant de nouveau une puissance mondiale. Le point de départ était donc la compréhension des règles de l'économie actuelle. A l'époque, comme le raconte François Fourquet, le cœur du problème était l'utilisation optimale de matières premières et consommations intermédiaires trop rares par rapport à la quantité de monnaie en circulation, qui créait une inflation énorme (50%) et incontrôlée, et des pénuries imprévisibles. Il fallait pouvoir équilibrer la croissance, prévoir ce que la croissance d'un secteur impliquerait sur un autre, pour pouvoir anticiper les approvisionnement.

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

Qu'en est-il aujourd'hui? Suivons-donc la même démarche. Qu'est-ce qui change dans l'économie? Pourquoi? Qu'est-ce qui est de nature à assurer la puissance d'une nation?

Fragmentation et multiplication des transactions, importance de l'immatériel, multiplication des nouveaux produits, importance des investissements initiaux, effets de réseaux, part importante des services... Il faudrait créer un système statistique qui prenne en compte ces aspects de façon plus pertinente...

Toutefois, changer de système statistique est une entreprise extrêmement lourde, tant la quantité d'information à réorganiser est énorme. Certains disent même que changer de système statistique est aussi compliqué que de lancer un programme nucléaire, mais plus long. Il serait donc présomptueux de vouloir proposer une solution clef-en-main en si peu de temps. Par contre, les remarques de nos quatre parties précédents montrent qu'un système statistique n'est jamais agnostique d'un point de vue économique : le choix de calculer certaines grandeurs plutôt que d'autres reflètent une conception donnée de l'économie. Il nous faut donc avant tout étudier les caractéristiques des nouvelles formes de l'économie, comprendre ce qui diffère des anciennes, avant de pouvoir proposer différentes pistes de mesure plus adaptées et prometteuses.

6) VERS UNE NOUVELLE REPRÉSENTATION DE L'ÉCONOMIE?

L'avenir est au mélange biens/services, facilité par les TIC

Depuis quelques années fleurissent les théories qui prédisent que, grâce au développement des technologies de l'information et de la communication, la façon de vivre des hommes sera révolutionnée. Pêle-mêle, les possibilités de communication entre individus seront multipliées, les objets seront personnalisés et personnalisables à l'infini, les objets seront capables de communiquer entre eux...

Quel est le point commun entre toutes ces prédictions?

Elles nous semblent toutes affirmer que, grâce au développement des TIC, l'avenir de l'économie sera caractérisé par une interpénétration toujours plus importante de ce qu'on appelle aujourd'hui des biens et des services : les objets accompliront automatiquement un certain nombre de tâches, on pourra commander divers services à partir d'objets (téléphones, ordinateurs, tablettes ou autres)...

Étudions ici un peu plus précisément trois tentatives de rendre compte de ce phénomène qui semble marquer une tendance lourde des évolutions économiques présentes et à venir. La première, plus descriptive, tente de comprendre les règles économiques de ce nouveau monde. Les deux suivantes, plus prospectives, donnent un contenu plus concret aux analyses qui les précèdent, en essayant de deviner comment l'économie évoluera.

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

A) L'économie immatérielle est plus schumpétérienne

L'économie immatérielle est une économie de **transactions**, où s'échangent non plus des objets, mais des informations. Les échanges sont bien plus fragmentés, nombreux, internationaux et de faible valeur. Il est donc difficile de tous les tracer.

Côté offre, les coûts marginaux de production diminuent fortement, l'investissement initial devient prépondérant. Les coûts fixes sont forts et les rendements croissants, puisque si la quantité vendue augmente, on répartit l'investissement sur plus de ventes : le coût moyen diminue avec la quantité vendue.

Côté demande, la productivité devient la recherche d'une meilleure satisfaction des besoins des consommateurs. Elle n'est plus une productivité de quantité ou de vitesse, mais elle cherche à faire émerger les besoins précis de chacun pour lesquels il est prêt à payer plus. La diversification des offres en fait la qualité. En ce sens, la connaissance du client est déterminante : la constitution d'une base importante d'informations sur les clients permet de générer de meilleures offres : elle est source de rendements croissants, d'externalités positives.

On passe d'une économie de l'offre, où l'ingénieur inventait le besoin du client, et où la capacité déterminante de l'entreprise était celle d'abreuver le marché de produits standard en quantité suffisante, à une économie de la demande, où l'entreprise essaie de comprendre le besoin de chaque client, et de s'y adapter. Nombreux sont ceux qui ont dit qu'on passe d'une « push economy » à une « pull economy ».

Dans une économie d'abondance, la difficulté n'est plus de produire assez pour satisfaire la demande, mais bien de convaincre le client d'acheter mon produit plutôt qu'un autre : le rôle de la marque devient de plus en plus important. La marque est aussi génératrice d'externalités positives sur tous les produits (si je sors un nouveau

produit qui améliore mon image de marque, la valeur de tous mes autres produits augmente).

En outre, de nombreuses activités dans l'économie nouvelle sont des activités « de **réseau** » : l'utilité fournie au consommateur augmente avec le nombre d'autres consommateurs. C'est le cas pour les téléphones portables (plus il y a d'abonnés, plus je peux joindre de monde), les réseaux sociaux sur internet (qui permettent de rentrer en contact avec tout le monde), peut-être certains programmes de télévision (je peux en discuter avec tout le monde ensuite) ...

Coûts fixes importants, rendements croissants, effets de réseaux : ces trois effets nous font spontanément sortir de la situation économique standard, celle de la concurrence parfaite. Ces effets génèrent spontanément l'existence de monopoles (ou d'oligopoles avec peu de membres). La fin de l'économie des coûts variables et des rendements décroissants marque donc l'avènement de la **concurrence monopolistique**.

La paradigme de la concurrence parfaite, sur lequel de nombreux dispositifs réglementaires (droit de la concurrence) sont implicitement basés perd sa signification.

Puisqu'un tel monde génère spontanément des situations de monopole, les entreprises ont une forte envie d'atteindre ces positions monopolistiques synonymes de très fortes rentes. L'apparition d'un nouveau produit génère donc des **lutttes** économiques sanglantes, extrêmement onéreuses, pour se mettre le plus vite possible en situation d'avoir une forte part de marché, et dépasser le seuil au-delà duquel les clients veulent participer. Dans ces développements où les effets de réseau sont essentiels, le comportement naturel des agents économiques est de tout faire pour attirer des clients : vente à perte, gratuité, subventions croisées : on finance le développement d'un nouveau produit grâce aux rentes qu'on tire des monopoles précédents (la terminologie classique de la matrice BCG est on ne peut plus adaptée : on utilise les vieilles vaches à lait pour financer les étoiles de demain).

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

Dans ces économies de réseau, la question du standard est primordiale : celui qui parvient à l'imposer pourra ensuite imposer son prix à tous.

Deux cas de figure se distinguent dans ce cas.

Le premier, celui du monopole mondial, devenu un acteur incontournable dans son domaine. Google, Facebook sont les exemples d'aujourd'hui. Le monopole n'est pas forcément mondial : le moteur de recherche dominant en Chine est chinois, Baidu; le réseau social le plus populaire au Brésil est celui de Google, Orkut. Mais dans tous ces cas on observe de fortes domination sur un marché national (qui est sans doute le marché pertinent dans le cas d'un moteur de recherche, à cause de la langue, ou dans le cas d'un réseau social, car on a souvent plus d'amis dans son pays d'origine). La mise en place de ces monopoles mondiaux nécessite de disposer d'une force de frappe financière énorme pour être le plus puissant et le plus rapide dans la lutte initiale.

L'autre cas est celui dans lequel l'État est intervenu très tôt pour proposer un standard et imposer une réglementation qui structure la concurrence. C'est en quelque sorte l'État qui a construit le marché, qui en a bâti la structure et donc le fonctionnement économique.

Un exemple extrêmement édifiant est celui des téléphones portables en Europe. Olivier Bomsel, dans son livre « Gratuit ! », détaille longuement les rouages de leur développement. Aujourd'hui, le développement du marché du téléphone portable en Europe a 5 ou 6 ans d'avance sur les États-Unis. Deux raisons à cela. La première, la mise au point rapide d'une norme européenne, le GSM, à l'élaboration de laquelle de nombreux industriels ont été associés. L'émergence rapide d'un standard permet l'atteinte rapide d'un seuil critique de participants et accélère la mise en place d'effets de réseau. Seconde raison, des subventions cachées. En Europe, au contraire des États-Unis, on ne paie pas pour un appel reçu, qui pourtant procure une utilité à celui qui reçoit l'appel. C'est l'appelant seul qui paie pour l'utilité fournie aux deux personnes. Ce mécanisme est à l'origine

d'une subvention des téléphones fixes vers les téléphones portables : les utilisateurs de téléphone fixe appelant sur des téléphones portables ont permis le développement des téléphones portables sans que leurs possesseurs en supportent le coût. Ainsi, la croissance du nombre d'abonnés a été bien plus rapide en Europe : les petits forfaits, ou téléphones à carte, utilisés principalement pour recevoir des appels se sont multipliés. Les enfants ou adolescents ont pu en obtenir rapidement; le coût était en fait réglé indirectement par les parents qui les appelaient avec leur téléphone fixe ou leur forfait de portable onéreux. Les effets de réseaux se sont enclenchés beaucoup plus vite, car le nombre de personnes susceptible d'être appelées était beaucoup élevé : l'utilité potentielle pour l'acheteur de téléphone était plus grande, puisqu'il pouvait contacter plus de monde. Cette mécanique des subventions croisées est essentielle dans le développement de l'économie immatérielle.

Regardons quelques chiffres. Selon Olivier Bomsel, entre 1998 et 2002, les redevances payées par les opérateurs de téléphonie fixe aux opérateurs de mobiles pour l'acheminement des appels fixes vers les mobiles a varié entre 1 et 2 milliards d'Euros, et a représenté jusqu'à 22 % des revenus des opérateurs mobiles. Les régulateurs, voulant stimuler les opérateurs de mobiles avant la mise aux enchères des licences de troisième génération, sont à l'origine de cette situation :

« Une fois passée ces enchères, elles ont voulu traiter le problème [de cet abus de position dominante dans la boucle mobile]. Trop tard. Les effets des transferts du fixe vers le mobile sur les comptes de résultats des opérateurs étaient tels qu'une application brutale de la directive [européenne visant à facturer les appels reçus par les mobiles] aurait précipité la chute de leur cours en Bourse dans une conjoncture déjà déprimée par l'éclatement de la bulle Internet. »

Avec cet argent, les opérateurs mobiles ont offert des téléphones quasi-gratuits à leurs clients, ce qui accélère la mise en place des effets de réseau. Mais ceux-ci perdent l'habitude de payer :

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

« Ces chiffres illustrent l'ampleur des effets économiques du déploiement du marché sur les opérateurs, mais aussi les risques apparaissant, pour la puissance publique, à remettre en cause les mécanismes sous-jacents. Car toucher à cette rente, c'est bien sûr modifier la stratégie, la valorisation et, probablement, la structure du capital des opérateurs de mobiles, mais aussi le principe de tarification des services qui, in fine, profite à leurs clients. Les firmes ont alors intérêt à se liguer avec les consommateurs pour tenir le régulateur et les politiques en respect. »

Nous voyons donc ici l'extrême importance du **rôle de l'État** dans la structuration des marchés de l'économie immatérielle.

Dans ce monde de monopoles naturels ou de standards régulés, la dynamique de la croissance est différente : elle n'est plus incrémentale. La dynamique de la concurrence entre entreprises n'est plus celle d'une lente amélioration des processus et des produits qui se disputent des parts de marchés. L'échec initial dans le développement d'un nouveau produit ne pardonne pas. Il faut alors prendre le train suivant, et se positionner le mieux possible dans la course au nouveau marché. La croissance n'est plus une croissance d'amélioration, de renouvellement de la gamme; c'est une croissance par explosion de nouveaux produits. L'exploitation de leur rente permettra de mettre de côté l'argent nécessaire pour livrer la prochaine bataille. En ce sens, c'est la dynamique mise en avant par Schumpeter qui triomphe : l'entrepreneur vise avant tout la rente, et cherche donc à établir un monopole qui lui permettra d'en retirer le maximum de profit. Mais chaque monopole est éphémère : une nouvelle technologie, un nouveau produit vient lui retirer une partie de ses clients.

Ainsi, dans cette économie nouvelle, où la rapidité de création des marchés importe, le fonctionnement de la concurrence est structurellement différent, et l'État a un rôle déterminant à y jouer.

B) Jeremy Rifkin et la société de l'accès

De nombreux penseurs ont réfléchi au sens de la propriété dans l'économie moderne.

Si la **propriété** est source de sécurité dans une économie de pénurie (je suis content de posséder un objet que je peux garder et utiliser quand je veux sans devoir compter sur personne), dans une économie d'abondance, la propriété est source d'ennuis au quotidien : il faut s'occuper de toutes les pannes, de toute la maintenance... Cette part du temps de tout un chacun consacrée à la maintenance des objets quotidiens limite la division du travail : on peut donc penser qu'elle représente un frein à la productivité.

Bien sûr, la notion de propriété est aussi une façon de générer des incitations : on a plus intérêt à être soigneux quand on est propriétaire de l'objet qu'on utilise. La propriété a donc longtemps été une façon de lutter contre ce que les économistes appellent l'aléa moral, à savoir adopter un comportement moins précautionneux quand on ne supporte pas les conséquences de ses actes.

De nombreuses modifications sont en cours autour de la notion de propriété. Aujourd'hui, Michelin, dans ses contrats avec les poids lourds, garde la propriété de ses pneus et vend des « kilomètres d'usage » aux transporteurs routiers. Ainsi, les progrès de durée de vie du pneu bénéficient à l'entreprise qui baisse ses coûts, alors que quand elle vendait des pneus, elle avait plutôt intérêt à une rotation rapide... Certains économistes vont plus loin, et affirment que l'essentiel des constructeurs, notamment automobiles, devraient garder la propriété de leurs biens et se voir imposer l'obligation de les démonter ou recycler : ils auraient ainsi directement intérêt à choisir des design plus propres et plus faciles à traiter en fin de vie.

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

Jeremy Rifkin, professeur d'économie américain, a écrit un livre polémique au sujet de la propriété, « l'Age de l'accès ». Il y explique que la propriété est une notion du passé, et que les habitants des pays développés voudront à l'avenir des contrats tout compris qui leur offrent un accès permanent et personnalisé à tout un tas de biens et de services. On achètera l'accès à des expériences culturelles, à des activités ludiques à consommer.

Si ces prédictions se réalisent, le comportement de l'activité économique se rapprochera de ce qu'on a décrit dans la partie précédente. En effet, ce type de services, pour être intéressant pour le client, doit fournir suffisamment de prestations. Il doit donc avoir une forte base de clients pour pouvoir mettre en place une division du travail et générer des gains de productivité. La tarification sera moins fonction du coût que de l'utilité fournie au client.

Dans une économie de ce type, ce qui compte est moins la quantité d'objets produite que leur taux de disponibilité pour le client, le temps d'attente moyen, bref, les qualités d'organisation du système. Un système de mesure de l'efficacité de ce système économique reposera donc nécessairement sur de nouveaux indicateurs, moins volumiques et plus qualitatifs.

Rifkin a aussi écrit un second livre : « La fin du travail ». Pour lui, les gains de productivité dans l'agriculture et l'augmentation de la population ont poussé des masses de gens vers les villes pendant la révolution industrielle. Puis, les gains de productivité de l'industrie générés par une division du travail accrue ont diminué la part de la population requise pour faire tourner les usines. Les populations se sont donc tournées vers des activités tertiaires plus administratives, vers une économie des transactions. Sa prédiction d'avenir est la suivante : grâce à l'informatisation et aux réseaux qui permettent l'automatisation de tâches intellectuelles simples pour l'instant, plus

complexes ensuite, les besoins de main d'œuvre diminueront dans l'administration, le secrétariat ... Si la structure de l'économie restait identique, il ne resterait du travail que dans certaines tâches répétitives non qualifiées, et d'autres tâches créatives pour des « manipulateurs d'abstraction » qui formeront la nouvelle classe privilégiée. Ces créatifs seront les seuls capables de tirer pleinement profit des possibilités liées à l'informatisation pour faire progresser l'automatisation. Mais il pense aussi que la majorité de la population ne pourra pas atteindre ce niveau de capacité d'abstraction en si peu de temps malgré les efforts d'éducation. Il prévoit donc qu'une part de plus en plus forte de la population active travaillera dans ce qui maintenant est géré par des associations ou ONG, ou dans le secteur des services à la personne ou de l'humain en général.

Si ces prédictions se réalisent, le non-marchand pourrait occuper une place prépondérante dans l'économie.

C) Le Quaternaire

Michèle Debonneuil, dans son livre, « L'Espoir Économique », et ses rapports, a proposé l'expression d'économie quaternaire pour qualifier les transformations économiques susceptibles de nous attendre.

Elle part du constat qu'à l'époque de la création de notre cadre de pensée statistique et économique, à la fin de la guerre, les services en général n'étaient pas candidats aux gains de productivité. Gardiennage, secrétariat, aide aux personnes âgées : ces activités typiquement humaines nécessitaient avant tout du **temps** de présence, qui par définition ne peut être accéléré. On acceptait de s'en payer un peu, tant qu'on ne pouvait pas faire autrement et que le coût était supportable. Mais plusieurs effets ont rendu leur poids de plus en plus important : les moindres gains de productivité, par effet « Baumol » (cf première partie) augmentent la fraction des dépenses qui leur sont

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

consacrées. Le vieillissement de la population augmente énormément le besoin d'aide à domicile. La croissance pourrait donc être bloquée. La seule façon qu'on avait trouvé de limiter leur coût était de les regrouper : le client se déplaçait donc dans un endroit particulier pour contacter l'administration, aller à la banque, à l'école...

Heureusement, les progrès technologiques semblent aujourd'hui pouvoir changer la donne. Grâce aux TIC, aux réseaux informatiques, aux algorithmes de traitement de l'information, aux téléphones portables, ces services sont eux aussi devenus candidats aux gains de productivité. On assiste bel et bien à l'apparition d'une technologie générique, capable de modifier l'ensemble de l'économie et de fournir de nouveaux relais de croissance, comme la vapeur ou le moteur électrique le furent dans les siècles précédents. La distribution des services pourra commencer à être organisée de façon efficace, ce qui augmentera la productivité de la société. En outre, la productivité est maintenant bien plus de diversité et de personnalisation que de quantité : avec une forte demande et des effets de réseau, il sera possible de proposer une offre large de façon efficace en divisant le travail.

Michèle Debonneuil appelle ce type de mise à disposition de savoir-faire, d'objets ou de main d'œuvre le quaternaire. Dans le quaternaire, la distinction entre biens et services n'est plus : on reçoit l'accès à une prestation intégrée.

Le potentiel de cette économie quaternaire lui semble énorme : une heure de service à la personne consommé par semaine, c'est 60 millions d'heures, deux millions d'emplois : le chômage retombe à zéro... Qui n'aurait pas besoin d'une heure de travail de quelqu'un, et ne serait pas prêt ou en mesure de payer quelques dizaines d'euros pour un service spécifique qui l'arrange particulièrement?

Dans l'économie quaternaire, le fait de posséder une population dont l'immense majorité est plutôt prospère est fondamental : il faut et suffit chacun puisse dépenser quelques dizaines d'euros par semaine pour que la machine se lance. Dans ce contexte, la **solvabilité de la demande** est un avantage comparatif : tous les seuils critiques sont vite dépassés dans un pays développé où il y a peu de pauvres. Dans la compétition économique internationale, n'est-ce pas un avantage que les pays développés auraient intérêt à faire valoir? Faire des efforts d'innovation est essentiel, mais rivaliser avec la Chine qui produira trente fois plus d'ingénieurs chaque année va commencer à devenir difficile. Pourquoi donc ne pas profiter de notre dernier avantage, celui de disposer d'une population riche, qui permet de dépasser vite les tailles critiques, de déclencher rapidement effets de réseau et rendements croissants?

En outre, si on fait ce choix de stratégie économique, limiter le creusement des inégalités au sein d'un pays deviendra un enjeu d'efficacité économique : il faudra maintenir une fraction de la population la plus grande possible dans une situation qui lui permette d'accéder à l'économie du quaternaire pour que l'économie du quaternaire elle-même soit la plus efficace possible. N'est-ce pas un projet d'avenir compatible avec les visions politiques actuelles de l'Europe?

En ce sens, Michèle Debonneuil avait déjà fait la proposition qu'on soit remboursé des cotisations chômage qu'on paie si on en dépense le montant dans les services à la personne : voilà un outil pour solvabiliser la demande.

Bien sûr, comme dans toute l'économie immatérielle qu'on commence maintenant à appréhender, le type de nouveau marché qu'on évoque n'apparaît pas de lui-même. Si dans certains cas un monopole mondial peut surgir et conquérir un terrain vierge, il s'agit ici de réformer en profondeur les pratiques d'acteurs qui existent déjà : les freins sont bien plus nombreux, et les accords entre organisations

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

et arrangements à mettre en place sont innombrables. Mais c'est justement dans la standardisation de ce type de marché que **l'État** a tout son rôle à jouer, comme il a pu le faire pour les téléphones portables. Il faut mettre en place aussi bien des actions techniques (pour décider d'un standard avec les industriels) que politiques (pour réussir à convaincre tout le monde, voire aider le système scolaire à anticiper les nouveaux besoins de main d'œuvre), pour mettre en place un standard et permettre qu'une offre se développe. Mais c'est ainsi qu'on provoque les ruptures technologiques qui accélèrent les gains de productivité.

Dans son rapport « L'Économie Quaternaire : une croissance durable à construire » , Michèle Debonneuil propose trois types de produits quaternaire, susceptibles d'être disponibles rapidement, si on fait les efforts d'organisation requis.

1. La modernisation de certains services **publics** et sociaux au niveau local grâce aux informations et à la géo localisation qu'offrent les téléphones mobiles et les puces NFC, entraînant d'importants gains de productivité pour les collectivités territoriales, notamment pour l'aide aux personnes dépendantes (qui représente un sixième des dépenses des départements). En effet, grâce à ces puces, il sera facile de signaler à son employeur son arrivée sur le lieu de travail, de recevoir des paiements, de trouver rapidement le chemin le plus rapide vers le client suivant... Des baisses de coût supérieures à 10% sont attendues, peut-être 30%.

2. Un plan de développement des services à la **personne** par le biais de la téléphonie mobile. Un chantier déjà ouvert par l'offre Proxima mobile, premier portail de services innovants gratuits et accessibles depuis un téléphone mobile connecté à l'Internet.

3. Le développement des synergies entre moyens de transport (trains, autopartage, taxi...) afin d'organiser la transition vers de nouvelles

formes de mobilité, plus adaptées aux besoins individuels et plus respectueuses de l'environnement.

Ainsi, toutes ces études et analyses montrent que les réflexes économiques acquis aux siècles précédents, que la pensée de la concurrence et parfaite et des rendements décroissants perdent leur pertinence. Comme on l'a dit précédemment, il est urgent de laisser tomber l'opposition entre biens et services, qui génère une perte d'énergie dans des luttes stériles, et ne permet pas à nos acteurs économiques (administration, représentants des entreprises, entreprises elles-mêmes) que l'avenir est dans les synergies entre ce qu'on appelle aujourd'hui biens et services, dans les offres personnalisées, directement utilisable chez soi...

Il faut aussi comprendre le rôle de l'État dans cette économie nouvelle : progressant par apparition de nouveaux marchés, elle crée par définition des vides juridiques et sociaux, des lieux où les théorèmes classiques de la micro-économie ne s'appliquent pas. La façon dont l'État fait émerger des standards et organise la concurrence, ou laisse un monopole mondial les imposer, impacte fortement le fonctionnement de l'économie. Une mauvaise régulation peut ralentir le développement économique; un mélange réussi, comme pour les téléphones portables européens, et c'est une avance technologique de 5 ou 10 ans qui est prise.

En termes de mesure, les défis sont nombreux. Dans une telle économie génératrice de monopoles, le prix des consommations intermédiaires résulte des relations de pouvoir entre acteurs. Le poids des monopoles devient énorme, le problème des prix de transfert s'accroît : les différences de fiscalité entre pays sont donc de plus en plus faciles à exploiter. En outre, la plupart de ces activités sont directement en contact avec le client final, qui paie de petites sommes à chaque fois : le suivi de cette énorme masse de transactions en devient plus difficile. La base-même de la fiscalité des entreprises semble mise à mal par les évolutions à prévoir.

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

Si on s'intéresse à la mesure, c'est encore et toujours pour mesurer la puissance d'un pays. Mais qu'est-ce que la puissance dans ce nouveau contexte ? N'est-ce pas la capacité à servir au mieux les besoins d'une population solvable? La capacité à exporter, ce qui permet en retour d'obtenir ce qu'on n'a pas chez soi mais dont on a besoin? Tentons-donc d'esquisser ici quelques pistes de travail.

7) COMMENT S'ADAPTER À CETTE NOUVELLE ÉCONOMIE?

Comment donc comprendre et renforcer la puissance économique aujourd'hui?

Puisque nos outils de mesure ne sont plus complètement adaptés, une approche serait de voir comment on pourrait les améliorer, ou en construire de nouveaux qui pallient les défauts des anciens.

Mais si les grandeurs caractéristiques de la puissance économique sont de moins en moins additives, la méthode même de découpage statistique, le recensement de petites quantités qu'on additionne perd son sens. Dans quelle direction faut-il donc aller, si on ne dispose pas de boussole précise? Nous évoquerons ici quelques directions pertinentes.

A) Quelques pistes pour mieux mesurer la nouvelle économie

La mise en place d'un système statistique complet est une tâche à la fois extrêmement complexe et lourde; nous n'aurons pas la prétention de présenter ici un travail achevé. Toutefois, si on veut pouvoir aborder l'avenir dans de bonnes conditions, et se mettre en situation de prendre les bonnes décisions, l'effort consacré à la mesure ne nous semble pas vain. L'intérêt est clair aussi bien du point de vue de la politique économique, que de celui de la fiscalité, qui repose aujourd'hui sur des bases anciennes dans lesquelles des trous commencent à apparaître. Ayant maintenant compris quelques caractéristiques des transformations économiques qui nous attendent, nous sommes mieux armés pour imaginer ce que pourrait être un outil de mesure plus adapté.

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

Première remarque : dans l'économie, les grandeurs extensives (production, nombre de tonnes, volumes) deviennent moins importantes, mais les grandeurs intensives (capital humain, image de marque) prennent de plus en plus de place. Il faudrait donc généraliser ces évaluations d'intensité.

Mais par définition, les grandeurs intensives ne se décomposent pas, elles ne se découpent pas en éléments simples qu'on peut ajouter : elles ne se prêtent qu'à des évaluations globales.

Finalement, on a vu que le marché rend plus ou moins compte de la valeur qu'il perçoit dans le capital humain ou l'image de marque d'une entreprise : les valorisations des entreprises sont sensiblement plus élevées que leur bilan comptable. Parallèlement, puisque la théorie de la valeur travail (la valeur d'un objet ou d'un service est celle du travail cristallisé à l'intérieur qui a servi à le produire) perd son sens dans une économie où les coûts marginaux de production deviennent négligeables, et que seul l'investissement initial coûte, indépendamment du nombre de clients, donc dans une économie avec rendements croissants et effets de réseau, on pourrait tenter une approche plus néo-classique de la comptabilité nationale, plutôt basée sur une théorie de la valeur « utilité ».

Plutôt que de continuer à mesurer des volumes, entreprise par entreprise, ce qui est de plus en plus dur, et des effets qualité, qu'on ne sait ni mesurer ni séparer, à partir d'enquêtes, on pourrait tenter de se concentrer plus sur les flux d'argent totaux. En outre, la commensurabilité entre biens et services, dans une théorie de l'utilité, n'est pas quelque chose de prédéterminé : c'est dans l'échange entre deux individus libres que se révèle, qu'apparaît la valeur que chacun accordait à chaque bien ou service. S'intéresser principalement aux échanges financiers à donc tout son sens.

Il faudrait ensuite pouvoir déduire l'inflation globale de la variation du total des sommes dépensées pour en déduire une

croissance. Dans une telle optique, l'inflation serait forcément uniforme, les déformations de prix entre secteurs résultant des variations différentes de propension à payer du consommateur. Il faudrait donc prêter une attention particulière à la définition et à l'observation de biens et services dont la qualité n'a pas bougé pendant une année pour obtenir ce chiffre d'inflation.

A partir de là, si on veut se concentrer sur les flux d'argent, il faudrait pouvoir les compter de façon précise et exhaustive. Comment donc bien compter l'argent? Sur quelle source d'informations se baser? Peut-on continuer à se reposer sur des enquêtes? A l'heure actuelle, on a vu que seules les transactions de plus de 50 000 euros sont déclarées à la banque de France : si ce chiffre peut paraître suffisant pour fournir une approximation crédible des gros flux d'argent entre grandes entreprises, il laisse par exemple de côté tout le commerce électronique.

Presque toutes les transactions financières, quelque soit leur montant, sont enregistrées par les banques. Le monde d'aujourd'hui n'est plus celui d'il y a 30 ans : toutes ses transactions passent par divers supports informatiques sur lesquels elles sont enregistrées. Il n'existe sans doute pas à l'heure actuelle de collecte ni d'agrégation systématique de la somme des transactions compte bancaire par bancaire; c'est pourtant techniquement possible et, passé l'investissement informatique initial, c'est sans doute peu coûteux à maintenir pour les banques. Mettre un tel système en place pose bien sûr des problèmes de secret bancaire qu'il faudrait préserver; mais une telle source d'informations serait extrêmement riche pour les services statistiques, sans nécessiter d'effort de collecte quotidien pour les banques. Avec un tel système, on serait mieux à même de capter les évolutions du commerce électronique et des comportements du consommateur dans l'économie moderne. On pourrait aussi plus facilement mettre en regard échanges de biens et services et transactions financières, et dresser un bilan global des flux secteur par

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

secteur, capital inclus., e que le système statistique actuel ne permet pas de faire.

Toutefois, se pose à ce stade la question de la **monnaie**. En effet, l'avantage conceptuel de l'approche néo-classique est qu'elle se base uniquement sur les flux d'argent, censés être associés à l'ensemble des relations humaines. Mais on sait que ce n'est pas le cas. Si on laisse de côté les échanges et trocs familiaux, que l'État n'a pas vocation à réguler ou imposer, reste le souci suivant : l'euro n'est pas la seule monnaie en circulation en Europe. De fait, il existe des tas de monnaies auxiliaires, qui circulent entre personnes et permettent d'acheter des tas de choses. L'exemple le plus connu est celui des Miles donnés par les compagnies aériennes. Mais il existe des tas d'autres cartes de réduction offrant diverses formes de bons d'achat. Le gouvernement américain vient même de donner à chaque citoyen un bon d'achat de 800\$ à dépenser avant une date de péremption pour soutenir la consommation...

L'économie moderne, dans laquelle la connaissance précise du client est essentielle, et qui cherche à générer des effets de réseau, et à dépasser des tailles critiques clientèle est extrêmement friande de ces mécanismes de fidélité et cartes de réduction : un système statistique performant adapté à l'évolution de l'économie devrait mesurer aussi les montants qui s'échangent dans ce type de « monnaie ».

De même, les Systèmes d'Échanges Locaux, SEL, qui nous inquiétaient précédemment, car ils échappent à la mesure et ont acquis une capacité de développement renouvelée avec internet mettent tous en place une forme de comptabilité (on compte les heures échangées, celles qu'on a données et celles qu'on doit) : chaque système met donc en place une certaine forme de monnaie d'échange... En recensant les principaux sites et observant la circulation de leurs monnaies d'échange spécifiques, on parviendrait à dépasser une limite actuelle du système statistique qui passe à côté du troc organisé. En conséquence, on devrait compter les heures qui s'échangent.

Enfin, dans cette nouvelle économie, c'est le passage d'un client qui devient source de richesse, car il y sème des informations le concernant et devient susceptible de recevoir un message personnalisé. Lors des phases de croissance des nouveaux biens/services, on a vu que la gratuité, les subventions cachées sont extrêmement fréquentes, afin de fidéliser au plus vite un maximum d'utilisateurs. Les comptes monétaires ne sont alors pas représentatifs des coûts intermédiaires, on a du mal à classer, séparer, découper les activités économiques. Reste le seul prix final censé représenter l'utilité apportée au client. Dans ce genre de cas, afin de mettre en place un système de mesure en phase avec l'activité économique et qui ne se contente pas de le suivre, ne devrait-on pas commencer à tenter de compter les grandeurs qui caractérisent justement ce contact entre un client et un produit? Ne devrait-on pas compter les clics sur certains types de site internet, le nombre d'utilisateurs ou d'abonnés, la fréquence d'utilisation? C'est ce type de mesure qui permettrait de quantifier l'attention, la nouvelle denrée rare, de comprendre la dynamique d'apparition des monopoles/oligopoles qui caractérisent l'économie immatérielle?

Il ne faut toutefois pas trop attendre de ces indicateurs intermédiaires. Les grandeurs pertinentes dans l'économie immatérielle ne sont pas additives, elles sont intensives. L'efficacité économique n'est pas proportionnelle au nombre de clics ou d'abonnés.

Comment toutefois organiser l'effort de mesure?

On ne mesure jamais aussi bien que lorsqu'on veut taxer. Mais qui voudrait taxer ce qui est justement le moteur de la croissance future? La solution pourrait justement, par une habile pirouette, être la taxation négative, la subvention de certaines

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

grandeurs, moteurs de la croissance immatérielle. Aujourd'hui par exemple, on subventionne l'innovation grâce au Crédit-impôt-Recherche. Inciter l'innovation est excellent : cela l'attire sur le territoire, ce qui développe le capital humain. C'est aussi le moteur de la croissance future, l'investissement productif par excellence.

Mais l'indicateur sur lequel il est basé, le plus immédiat, est peut-être un peu frustré : le coût. Il faudrait envisager des subventions accordées sur de nouvelles bases plus précises : nombre de brevets déposés, nombre d'offres innovantes commercialisées, nombre de diplômes passés par les employés, etc...

Grâce à ces subventions, les entreprises produiraient d'elles-mêmes de nouvelles données statistiques qui font aujourd'hui défaut pour quantifier cette économie immatérielle.

B) Vers une nouvelle définition des secteurs

Finalement, on a dit à plusieurs reprises dans l'économie d'aujourd'hui, la distinction entre biens et services ne nous semble pas pertinente. Ses fondations théoriques furent douteuses dès le départ, l'agrégation macro-économique montre des incohérences, la séparation micro-économique est de plus en plus fragile... Mais pire que cela, maintenir cette barrière mentale risque de nous empêcher de bien nous positionner dans les secteurs les plus porteurs! On a compris les règles particulières de fonctionnement de l'économie immatérielle, de l'économie de l'accès, de l'économie du quaternaire. Comment alors intégrer ces nouveaux comportements dans un schéma renouvelé d'explication de l'économie?

Plus profondément, il nous semble malgré tout nécessaire de classifier pour mieux organiser la mesure et donc pour mieux comprendre. Nous proposons-donc la piste suivante.

Il nous semble que la définition initiale des secteurs productifs de Jean Fourastié était pleine d'intérêt. Sa grande force était bien sûr de ne pas classer les activités selon leur but, car ces classifications amènent, après quelques changements technologiques, à traiter ensemble des activités dont le fonctionnement n'a plus rien à voir (pourquoi mettre dans la même catégorie services opérationnels aux entreprises et télécommunications?). Jacques Attali, dans son livre « Une Brève histoire de l'avenir », soutenait que les grands progrès technologiques consistent en l'industrialisation de ce qui était précédemment un service, permettant donc des gains de productivité et le rendant accessible à tous (il cite par exemple l'automobile qui a remplacé les diligences et les cochers...). Si c'est le cas, les classifications par destination sont vouées à une obsolescence rapide.

Jean Fourastié, lui, classait les activités selon leur comportement : primaire avec de petites gains de productivité, secondaire avec de forts gains, tertiaire sans gains. Ainsi, il pouvait classer la production de blé dans le secondaire pendant la forte période de mécanisation, ce qui rendait bien mieux compte de son fonctionnement économique.

On pourrait aujourd'hui reprendre cette classification, et y ajouter une quatrième catégorie, un comportement quaternaire.

En effet, pour Fourastié, les comportements primaires et secondaires se caractérisent par des gains de productivité **incrémentaux**, progressifs : on produit de plus en plus de blé avec la même parcelle, chaque année 5% de plus par exemple.

Un comportement quaternaire serait selon nous caractérisé par une dynamique de croissance spécifique : les produits de quaternaire se caractérisant par l'existence d'effets de réseau (plus nombreux sont les utilisateurs, plus il devient intéressant pour moi de l'utiliser), des effets de seuil (il faut une masse critique d'utilisateurs pour que ce soit intéressant, comme pour un réseau social), on a donc des rendements croissants et des externalités positives très fortes. Les résultats de l'économie classique ne s'appliquent pas directement, et ce type de

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

configuration génère assez vite des monopoles, ou de petits oligopoles (comme pour les moteurs de recherche...). La croissance ne se fait pas de façon incrémentale, par gains de productivité, mais par apparition massive de nouveaux produits ou de nouveaux usages. Typiquement, quand on découvre une nouvelle possibilité, plusieurs gros acteurs se lancent dans une guerre commerciale sanglante pour atteindre une masse critique le plus rapidement possible, puis le marché se structure autour d'un monopole ou d'une oligopole, qui est ensuite très difficile à renverser. Les entreprises attendent donc l'opportunité suivante, le prochain marché pour riposter. On a donc une croissance explosive sur un certain nombre de nouveaux produits, et une apparition de nouveaux produits ou usages bien plus rapide que précédemment.

Ensuite, une croissance qui fabrique des monopoles naturels par à-coups ne nécessite ni le même droit de la concurrence ni la même politique économique. Il est vain de vouloir lutter contre les oligopoles dans ce type de produits à rendements croissants. De plus, dans ces configurations de type « winner-takes-all », si une entreprise démarre la course en retard, ses chances de s'imposer sont faibles. Les entreprises utilisent donc toujours une forme de subventions croisées, font payer les anciens utilisateurs pour subventionner les nouveaux usages de manière à créer au plus vite la masse critique nécessaire. La notion de vente à perte perd alors son sens.

Nous suggérons donc de cesser de distinguer biens et services comme on le fait aujourd'hui, mais de revenir à un classement basé sur les comportements de croissance, qui permet de mieux prendre en compte leur spécificités dans la réglementation et la politique économique. On pourra distinguer le primaire à faibles gains de productivité, le secondaire à forts gains, le tertiaire sans gains, et le quaternaire à gains de productivité explosifs. On n'oubliera pas que les activités ne font pas éternellement partie de la même catégorie : de même que le blé était devenu secondaire du temps de Fourastié,

l'industrie des télécommunications n'est plus tertiaire depuis de longues années...

Armés de cette nouvelle catégorie conceptuelle qui explique son comportement spécifique, il deviendra plus facile d'expliquer pourquoi de nouveaux outils de mesure sont nécessaires, pourquoi le système statistique et fiscal d'aujourd'hui n'y est pas préparé, pourquoi les politiques de concurrence voire l'action de l'État en termes de politique économique devront nécessairement évoluer pour prendre en compte les nouveaux comportements de l'économie.

Ce type de classement dynamique comporte de nombreux avantages.

En n'associant pas une activité au secondaire ou au tertiaire de façon définitive, on évite d'utiliser des cadres de pensée périmés pour analyser une activité. On évite aussi la structuration de l'administration autour de cadres de pensée anciens qui ne sont plus pleinement pertinents : la DGCIS est par exemple en partie structurée autour de la NAF 2003, dont l'ossature profonde ne fait plus pleinement sens.

Elle permet **surtout de faire naturellement ressortir les secteurs de l'activité économique qui sont en mutation à l'instant de la mesure. Or, une bonne politique économique cherche à bien positionner l'offre nationale dans les secteurs où les gains de productivité sont forts au moment où on agit**, puisque c'est dans ces secteurs là que les organisations changent, que les offres se créent, que les positions de leader se prennent, et dans lesquels on est capable de construire une position avantageuse dont on peut ensuite longuement tirer parti. L'effort d'identification de ces secteurs sera grandement facilité par la distinction que nous proposons.

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

C) Suppléer une vision de la puissance à l'absence de mesure précise

« Better vaguely right than precisely wrong » disait Keynes; faisons nôtre cette sagesse.

Au-delà des luttes intestines entre tenants de l'industrie et chantres des services, se posent des questions essentielles : comment assurer notre puissance économique?

De ce point de vue, notre capacité à exporter est essentielle, car c'est l'unique moyen d'obtenir en retour les matières premières, objets et technologies dont nous ne disposons pas.

Toutes les actions d'organisation interne, toutes les réformes en économie fermées sont importantes, car elles améliorent notre efficacité et notre compétitivité. Il faut donc suivre la voie tracée par Michèle Debonneuil avec le quaternaire, qui permettra de rendre utilisables de forts gisements d'emplois, et donc de réduire le coût du travail déjà en place tout en améliorant la qualité de vie de tous.

Elles doivent aussi être accompagnées d'un effort constant pour construire des offres pertinentes, compétitives, meilleures que les autres, voire uniques, et donc susceptibles d'être exportées. Comment construire ces offres? On a vu dans les paragraphes précédents que l'économie immatérielle a tendance à se structurer autour de monopoles, obtenus après des luttes éventuelles intenses.

Première idée générale : il faut au maximum **favoriser l'innovation**, la capacité à proposer des offres nouvelles avant les autres, car c'est maintenant le paramètre qui tire tous les autres. François Fourquet, dans « Les comptes de la puissance », explique que les concepteurs de la comptabilité nationale n'avait de cesse de contrôler et de défendre le niveau général de l'investissement, puisqu'ils considéraient qu'il était le terreau initial de l'expansion. Il fallait s'assurer qu'on construisait en permanence de nouvelles usines.

Il faut aujourd'hui faire de même avec l'innovation, et attentivement surveiller son niveau macro-économique, tout en mettant en place des dispositifs micro-économiques qui l'incitent. Le crédit-impôt-recherche, par exemple, semble aller dans la bonne direction. Mais les dispositifs actuels semblent pour la plupart basés sur un indicateur un peu frustré, mais très efficace, le coût. On pourrait envisager des aides basés sur d'autres chiffres : **nombre de brevets (mondiaux) déposés, nombre de d'offres commerciales innovantes lancées, nombre de diplômes passés au sein de l'entreprise par les salariés, etc...** L'utilisation de ces grandeurs intermédiaires, qui déterminent la capacité d'innovation, permettrait à la fois des incitations plus précises et le recensement d'informations plus détaillées qui pourraient être utiles aux statisticiens.

Ensuite, la vitesse de lancement d'un produit, la rapidité de transcription d'une idée en offre commerciale est essentielle dans un paysage de concurrence pour l'obtention d'un monopole : les entreprises innovantes ont donc souvent besoin de beaucoup d'argent acceptant un risque élevé en peu de temps. Favoriser le **déplacement d'une partie de l'épargne des Français**, importante mais in fine investie principalement en obligations d'État, **vers le financement des entreprises**, ne pourra que les aider à relever les défis de l'économie actuelle.

Autre idée : même en l'absence de mesure précise, il ne faut pas perdre de vue l'idée de la puissance économique. Les monopoles sont unanimement exécrés : d'une part ils pratiquent des prix « trop élevés » qui limitent la consommation, et d'autre part ils ont parfois des comportements prédateurs avec la concurrence qui limitent l'innovation. On pense donc qu'il faut limiter l'existence de ces monopoles. Mais dans cette analyse, **l'échelle à laquelle on affirme qu'une entreprise est un monopole est essentielle**. Si on se contente de regarder notre territoire français ou européen, on verra peut-être une de nos entreprises comme en situation de monopole. Mais si cette même entreprise est en concurrence avec une autre sur un marché

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

extérieur, la seconde accusation (limiter l'innovation) semble moins pertinente; reste alors la première (pratiquer des prix élevés). Dans une logique de conquête mondiale et donc d'établissement d'une base de clients la plus importante possible, qui est caractéristique de l'économie actuelle, une entreprise aura tout intérêt à pratiquer ce type de stratégie, et à subventionner le nouveau marché par la rente extraite de sa base. Si les pouvoirs publics attaquent cette base, la capacité d'extension de l'entreprise à l'étranger sera donc naturellement limitée. Et quand la situation sera stabilisée, c'est la capacité d'une entreprise nationale à proposer à l'étranger une offre pertinente, et donc à extraire une rente qui retourne en partie vers le territoire national, qui sera limitée. Il faut donc manier la lutte contre les « jeunes » monopoles avec précaution, en prenant bien en compte le contexte éventuellement mondial, pour éviter de gêner nos champions en lutte avec d'autres entreprises américains ou asiatiques. Et même, quand un monopole est devenu mondial, on peut parfois le soupçonner alors de bloquer l'innovation sur son secteur. **Faut-il pour autant le démanteler?** Si c'est une entreprise nationale devenue monopole mondial, **ne ramène-t-elle pas au pays une partie de la rente mondiale qu'elle capte?** Avant de prendre une décision, sans doute faut-il bien prendre en compte les avantages et inconvénients de la situation : il semblerait que les autres pays s'accommodent bien mieux de monopoles mondiaux quand ils sont nationaux (voir les faibles pressions américaines sur Google ou Apple...).

Malgré l'absence d'outils de mesure précis de l'économie immatérielle, qui est par nature plus complexe à mesurer car impossible à décomposer, une analyse des mécanismes qui président à sa croissance permet d'identifier les grandes orientations à suivre pour assurer notre puissance économique ultérieure : innovation, disponibilité de capital, droit de la concurrence manié avec discernement et sans naïveté.

8) CONCLUSION : COMMENT MIEUX SAISIR L'ÉCONOMIE À VENIR ?

Avant tout, même si depuis plusieurs années les services douaniers ou statistiques, accusés de limiter la liberté du marché ou de produire trop de papier subissent des pressions, il nous semble essentiel, surtout en cette période de crise, d'incertitude économique et de rigueur, de conserver un appareil de mesure apte à appréhender l'économie actuelle. Si on ne fait pas cet effort de mesure, la mise au point d'une politique économique deviendra vite impossible ou complètement aléatoire; dans un second temps, ce sont les rentrées fiscales de l'État qui seront menacées, car on ne peut taxer que ce qu'on comprend.

Il nous semble ensuite que depuis l'origine, le PIB est un instrument de mesure de la puissance des États, et non pas du bonheur des populations. Il existe un décalage croissant entre les statistiques et la perception de la population, a dit le Président de la République. C'est que le PIB a des défauts et ne mesure pas ce qu'il devrait, a répondu en substance la Commission Stiglitz. Certes, comme elle le suggère, il faut ajouter d'autres mesures, de temps passé, d'inégalités, d'éducation, de dépréciation, de préservation environnementale pour mieux qualifier le progrès et in fine les conditions du bonheur des gens. Mais nous pensons que l'objectif de mesure la puissance d'un pays n'est pas obsolète, que c'est encore un paramètre essentiel dans le monde d'aujourd'hui, et que le PIB ne mesure plus très bien cette puissance-même.

Les progrès technologiques ont entraîné des changements importants dans la mécanique de la croissance économique, qui n'est plus une croissance progressive, incrémentale, qui améliorerait les procédés de transformation de la matière pour délivrer de plus grandes quantités d'objets ou d'armements. Elle est devenue une croissance en qualité et en diversité, qui échange des informations, des écritures,

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

multiplient les offres nouvelles et génère spontanément des phases de concurrence violente, des guerres de standard, puis des monopoles.

C'est cette réalité qu'il nous faut prendre en compte pour adapter notre appareil statistique, notre politique économique, notre droit de la concurrence, notre fiscalité, et notre stratégie d'avenir.

Comment faire dans ces conditions pour relever le défi de la mesure ?

Il nous a semblé tout au long de notre étude que mesure et fiscalité sont intimement liées, et qu'on ne mesure bien que ce qu'on souhaite taxer. Dans ces conditions, ne faudrait-il pas mettre en place une nouvelle approche de la fiscalité, plus globale, qui aborde l'ensemble l'activité économique d'aujourd'hui ? La conclusion suivante s'impose : si on veut appréhender innovation, capital humain et capital immatériel, il faut le taxer. Mais pas n'importe comment : puisque l'impôt est bien sûr désincitatif, il faut une taxation négative de l'innovation ou du capital humain... Les **subventions à l'innovation** s'imposent donc naturellement. Mais elles sont aujourd'hui principalement basées sur le coût de la recherche (l'État rembourse une partie des dépenses), ce qui est un peu frustré. On devrait imaginer d'autres variables sur lesquelles asseoir les subventions : nombre de brevets déposés par une entreprise, nombre d'offres commerciales innovantes lancées ou connaissant un certain succès, formation des salariés (nombre de doctorats passés par les employés). Ces systèmes de subvention, en plus d'inciter les acteurs économiques à aller dans la bonne direction, les inciteront à relever des données pertinentes pour la mesure de l'immatériel.

En outre, on l'a vu, la fiscalité actuelle est en danger. D'une part la concurrence entre États et le poids des prix de transfert représente une menace à ne pas négliger pour les États; d'autre part la multiplication de petites transactions plus ou moins informelles aidées par internet complexifie la tâche de contrôle, voire pourrait permettre

le développement d'un troc organisé à une échelle plus large qui en deviendrait significative. Reste alors deux options.

Soit tenter de maîtriser mieux les transactions. Pour cela, il est intéressant de constater que **l'État à l'heure actuelle ne mobilise pas son environnement**. Quand la comptabilité nationale a été construite, on ne disposait pas de moyens informatiques, le traitement de l'information était très coûteux, l'inversion d'une matrice de consommations intermédiaires (10x10) prenait plusieurs jours. Le monde a changé. Pour quoi l'État ne mobilise-t-il pas les banques, pour avoir des informations plus précises sur les transactions de tous montants? Pourquoi ne pas solliciter certains sites internet ou fournisseurs d'accès pour avoir des informations plus précise sur la connaissance client des entreprises, base du succès commercial actuel ?

Soit, si on peine à taxer les entreprises et les transactions, il reste alors à taxer ce qui bouge moins et qui, rappelons-le, reçoit aussi bien l'argent des entreprises que des transactions : les humains. On peut imaginer plusieurs choses : on pourrait taxer moins les entreprises, et taxer plus les revenus du capital. En ce sens, demander aux entreprises de réaliser une comptabilité pays par pays permettrait de constater si certains groupes abusent ostensiblement du système. Enfin, il faudrait prendre en compte aussi l'existence d'autres unités que la monnaie pour recenser les échanges et rémunérer le travail. Après la comptabilité en temps proposée par le Commission Stiglitz, pourquoi pas une **imposition en temps**? Pourquoi pas des jours, voire quelques années de service public imposées ou proposées au citoyen, en échange de réduction d'impôts en argent?

Ensuite, il faut changer notre regard sur l'économie. Il faut cesser d'opposer biens et services. Les deux sont indistinguables, et les offres d'avenir les mélangent. Il n'y a pas d'opposition entre un bien productif et un service improductif. C'est l'adéquation entre les deux qui détermine la pertinence d'une offre. Les querelles de clocher n'ont

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

aucun sens. Plutôt que de classer les activités économiques par nature, on pourra profitablement les **classer selon comportement en termes de gains de productivité en distinguant primaire (gains faibles), secondaire (gains plus forts), tertiaire (pas de gains) et quaternaire (gains explosifs)**. L'utilisation de ce concept, plutôt qu'une distinction figée, aurait en outre l'avantage de **limiter la sédimentation d'organisations** sur la base de différences passées et non pertinentes : on a vu que certaines parties de la DGCIS sont structurées selon l'ancienne NAF, ce qui n'a pas un grand sens pour une structure censée préparer l'avenir.

Surtout, cette classification dynamique aurait l'immense avantage de faire ressortir à chaque instant les **secteurs dans lesquels de forts gains de productivité sont en train de se produire, et de n'être pas basés sur la situation du siècle précédent. Quand on voit à quel point l'information statistique structure la pensée économique, on ne peut pas douter qu'une telle présentation facilite ensuite les choix de politique économique, en mettant naturellement en avant les secteurs qui bougent le plus et dans lesquels les opportunités sont en train d'apparaître.**

Alors, on pourrait commencer à mesurer cette croissance quaternaire avec des indicateurs qui lui soient propres. On pourrait compter plus précisément les flux d'argent en demandant des relevés exhaustifs aux banques. On pourrait commencer à recenser les autres formes de monnaie pour évaluer leur impact et anticiper leur développement éventuel. Enfin, il serait profitable de mesurer diverses grandeurs caractéristiques du développement de l'économie immatérielle, qui ne se traduisent pas forcément encore par des rentrées d'argent mais représentent une forme de capital immatériel : nombre de visiteurs d'un site internet ou de clients rendant visite à une entreprise ou un magasin, taille du fichier client... Mais il ne faut sans doute pas trop attendre de ces données : les grandeurs pertinentes aujourd'hui n'étant pas additives (capital humain, savoir-faire), il ne faut pas espérer pouvoir isoler tous les déterminants du succès futur.

On pourra regarder certains indicateurs; ils ne donneront pas une vision certaine de l'avenir.

L'économie d'aujourd'hui devient de plus en plus schumpétérienne. De nouveaux monopoles mondiaux apparaissent très vite, brassant des quantités immenses d'argent et d'information. Microsoft, Google, Facebook, aujourd'hui Apple... Les externalités positives et rendements croissants font que ces situations sont amenées à se multiplier. Dans les luttes qui permettent d'atteindre ces situations de monopole, qui permettent ensuite d'extraire une rente mondiale, ceux qui triomphent sont ceux qui partent vite et fort.

Deux conséquences. Il faut tout faire pour favoriser l'innovation, l'attirer en Europe et en France. Car non seulement on multiplie les opportunités d'inventer les offres pertinentes de demain, mais on multiplie nos chances de savoir les développer rapidement. En outre, localiser certaines activités sur nos territoires améliore notre capital humain, clef du succès durable. Il faut donc continuer à **subventionner l'innovation**, la Recherche&Développement.

Il faut ensuite permettre à nos entreprises de se développer rapidement, et donc travailler sur la disponibilité des ressources humaines (par une formation adaptée, ce qui est un sujet complexe) mais surtout sur la disponibilité rapide de capitaux importants qui acceptent un risque élevé. En ce sens, **l'utilisation actuelle de l'épargne des Français**, plutôt élevée, n'est sans doute pas optimale. Par l'intermédiaire de l'assurance-vie, elle est recyclée en produits obligataires, donc en dépenses d'État, qui sont certes utiles, mais dont la part consacrée à l'investissement ou la recherche est sans doute plus faible. Il faudrait sans doute réfléchir à des moyens de réorienter l'épargne vers l'entreprise.

Enfin, dans l'économie quaternaire structurée par les effets de réseau et de seuil, des monopoles naturels émergent après des combats

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

sanglants. Comment favoriser la victoire de nos entreprises, ou au moins les préparer à cette situation?

Avec les TIC, un nouveau comportement dans les gains de productivité est possible, par apparition rapide et violente de nouveaux standards sur des produits qui tombent assez vite soit en situation de **quasi-monopole** (moteurs de recherche) , soit dans une industrie à concurrence **régulée** par les États qui a imposé le standard (téléphones portables). Pour financer ces luttes rapides et violents qui aboutissent à l'apparition d'un standard, les entreprises utilisent énormément les subventions croisées entre produits ou marchés : elles extraient de la vache à lait précédente de quoi se préparer à la bataille suivante. Les situations de monopole, de vente à perte ponctuelle sont donc fréquentes : le droit de la **concurrence** doit donc y réfléchir. Il semble aujourd'hui que les Américains ne soient pas trop regardants sur leurs monopoles nationaux : Microsoft ou Google sont peu inquiétés. Il est bien sûr intéressant d'un point de vue militaire que son pays « maîtrise » les flux d'informations de la planète. Mais même d'un point de vue économique : quand un monopole extrait une rente mondiale pour la ramener au pays, c'est la richesse de tout le pays qui augmente, c'est sa capacité à acheter à l'extérieur ce qu'il ne possède pas (pétrole...) qui s'accroît. Il peut donc être intéressant de tolérer une certaine « gêne » de sa population (prix plus élevé, moindre innovation ?) pendant un certain temps en échange d'un retour plus grand. Peut-être faudrait-il s'inspirer de ces réflexions en Europe : puisque les nouveaux business tirent grand profit d'une base forte acquise rapidement grâce aux rendements croissants de leur business-model, **il ne faut pas forcément attaquer immédiatement un monopole national qui pourrait devenir un monopole mondial**, et donc offrir ces avantages à l'Europe.

Dans cette économie, ce qui importe c'est l'accès au client final. La connaissance du client, la taille de sa base client, c'est ce qui permet de proposer des offres diversifiées et pertinentes, de proposer les bons services et d'extraire un maximum de valeur. Le problème de

la taille critique est donc essentiel : il faut savoir rapidement passer de la start-up au grand groupe. Enfin, dans ce genre de business à effets de seuil, l'Europe dispose de deux avantages et d'un inconvénient. Premier avantage, le **volume de sa demande solvable** : l'Europe reste le plus gros marché de riches de la planète, elle peut donc générer les effets de seuil et de réseau en premier. En ce sens, la redistribution devient un enjeu stratégique : il convient de conserver la plus grande partie de la population européenne dans la catégorie des riches au niveau mondial. Il faut donc travailler, grâce aux TIC, sur l'amélioration des gains de productivité des services à la personne, qui fournissent un gisement d'emploi considérable.

L'Europe a aussi un défaut : la diversité des langues peut tendre à segmenter le marché. Mais justement, de cette habitude de travailler entre personnes de culture différente, elle a acquis une **habitude de la négociation** entre partenaires différents qu'elle devrait mettre à profit : sur différents business émergents, elle devrait faire tout son possible pour faire émerger au plus vite des standards technologiques, comme elle a su le faire pour le GSM. **L'État** a tout son rôle à jouer dans ce domaine. C'est ainsi qu'il peut faire partir son industrie avant les autres sur les nouveaux produits, et c'est ça la clef du succès dans le monde qui vient.

Ces propositions marquent un changement profond de mentalité; elles impliquent aussi de se tourner résolument vers l'avenir, elles invitent à se dépendre des catégories intellectuelles dépassées. En tant que symbole de ce changement d'état d'esprit, **ne faudrait-il pas rebaptiser le Ministère de l'Industrie ? Pourquoi ne pas le renommer Ministère de la Compétitivité ?**

9) BIBLIOGRAPHIE

- [Andrieux, 2009] Andrieux, Marie-Ange, 2009, « Economie de l'immatériel : vers une autre croissance ? », in *Sociétal*
- [Attali, 2006] Attali, Jacques, 2006, *Une Brève Histoire de l'Avenir*
- [Bell, 1973] Bell, Daniel, 1973, *The coming of post-industrial society*
- [Bomsel, 2007] Bomsel, Olivier, 2007, *Gratuit!*
- [Bomsel, 2010] Bomsel, Olivier, 2010, *Economie de l'immatériel*
- [Coase, 1937] Coase, Ronald, 1937, *The nature of the firm*, *Economica*
- [Debonneuil, 2010] Debonneuil, Michèle, 2010, *L'Economie Quaternaire : une croissance durable à construire*
- [Demmou, 2010] Demmou, Lilas, 2010 « La désindustrialisation en France », in *rapport DGTPE*
- [Fourastié, 1952] Fourastié, Jean, 1952, *La productivité*
- [Fourquet, 1980] Fourquet, François, 1980, *Les comptes de la puissance*
- [Gallouj et Djellal, 2007] Gallouj, Camal, Djellal, Faridah, 2007, *Introduction à l'économie des services*
- [Gershuny, 1978] Gershuny, Jonathan, 1978, *After Industrial Society?: The Emerging Self-Service Economy*

- [Greenwich consulting] Greenwich consulting, *Evaluer l'impact du développement d'Internet sur les finances de l'Etat*
- [Hollingshead, 2010] Hollingshead, Ann, 2010, Global Financial Integrity, *The Implied Tax Revenue Loss from Trade Mispricing*
- [Jouyet et Lévy, 2006] Jouyet, Jean-Pierre, Lévy, Maurice, 2006, *L'économie de l'immatériel :La croissance de demain*
- [Méda, 2008] Méda, Dominique, 2008, *Au-delà du PIB. Pour une autre mesure de la richesse*
- [Nelson, 1970] Nelson, Phillip, 1970, « Information and Consumer Behavior », *in Journal of Political Economy* 311-329
- Rapport du Conseil Economique et Social, 2006 : *L'automobile française : une filière majeure en mutation*
- [Rifkin, 2000] Rifkin, Jeremy, 2000, *L'Age de l'accès*
- [Rifkin, 1995] Rifkin, Jeremy, 1995, *La fin du travail*
- [Schumpeter, 1939] Schumpeter, Joseph, 1939, *Les cycles des affaires*
- [Stiglitz et al., 2009] Stiglitz, Joseph E., Sen, Amartya, Fitoussi, Jean Paul, 2009, *Rapport de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social*
- [Ünal-Kesenci et Bensidoun, 2007]Ünal-Kesenci, Deniz, Bensidoun, Isabelle, CEPII, 2007, *Mondialisation des services : de la mesure à l'analyse*
- [Wallis et North, 1986] Wallis John, North Douglass North, 1986, « Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970 », *in Long-Term Factors in American Economic Growth, pages 95-162 National Bureau of Economic Research, Inc*

Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

- [Williamson, 1975] Williamson, Oliver, 1975, *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*

10) REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier toutes les personnes qui ont accepté de réserver une partie de leur temps, souvent précieux, pour nous rencontrer et nous donner leur point de vue sur le sujet :

- Jean-Louis Beffa, Président du groupe Saint-Gobain
- Laurent Gille, Télécom ParisTech
- Michèle Debonneuil, Inspection Générale des Finances
- Gérard Krémer, Banque de France
- Florence Screve-Szeles, Banque de France
- Philippe Barbet, Université Paris XIII
- Guillaume Gaulier, Banque de France
- Xavier Ragot, Banque de France
- Philippe Wagnet, services des études économiques et de la prospective du Sénat
- Pierre de Fleurieu, services des études économiques et de la prospective du Sénat
- Deniz Ünal, CEPII
- Claire Lefebvre, Douanes
- Adrien Perret, INSEE
- Aurélien Poissonnier, INSEE

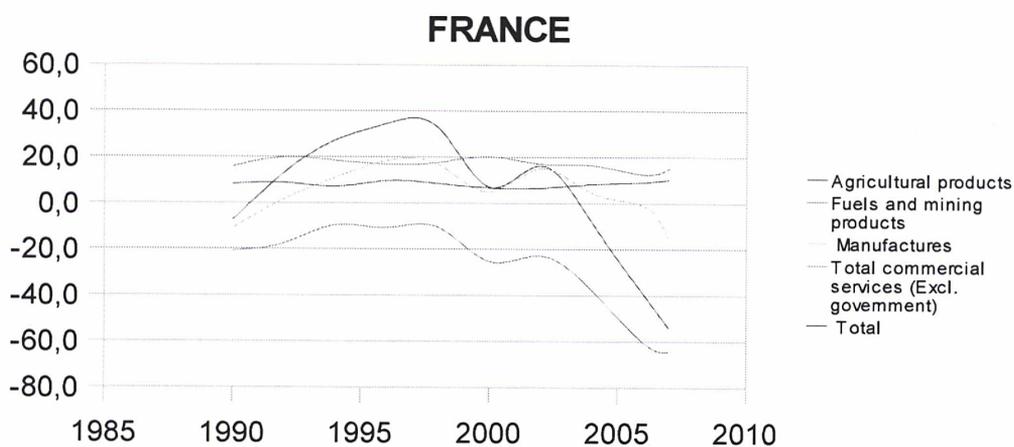
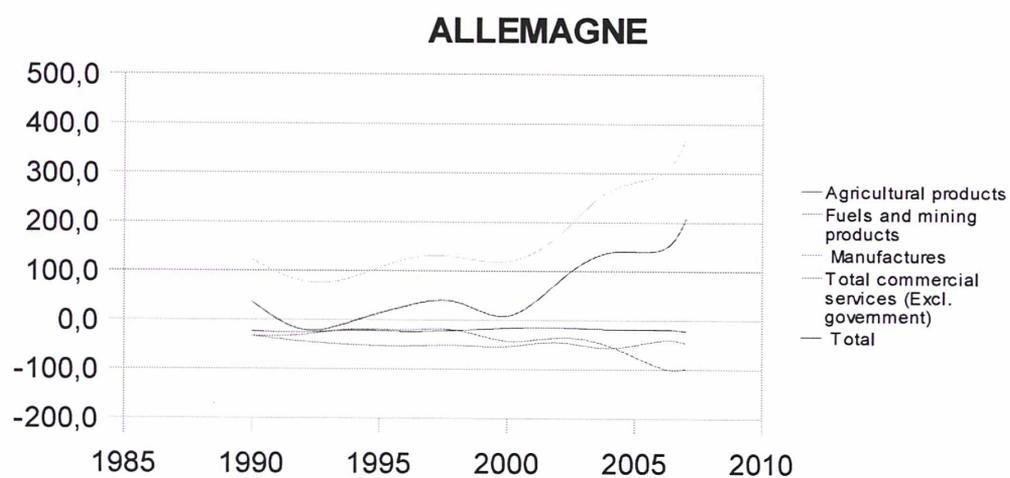
Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

- Jérôme Accardo INSEE
- Maité Gabet, DGFIP
- Marc Wolf, DGFIP
- Pascale Desprez, Saint-Gobain
- Nader Fleury, Saint-Gobain
- Anne Schmitz, Saint-Gobain
- Olivier Bomsel, Mines ParisTech
- Christian Chavagneux , Alternative Economiques
- Patrick Ordonneau, BNPParibas
- Clotilde L'Angevin, DGTPE
- Jean Gadrey, Université de Lille
- Dominique Méda, Université de Lille
- Grégoire Postel-Vinay, DGCIS
- Sylvie Donne, DGCIS
- Romain Beaume, DGCIS
- Marie-Ange Andrieux, Deloitte
- Emmanuel Coste, Qualis
- Olivier Coste, Alcatel

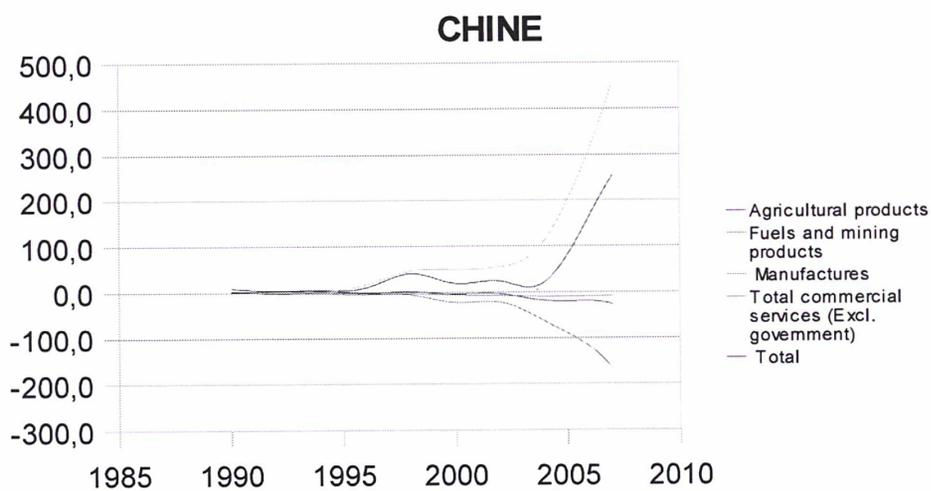
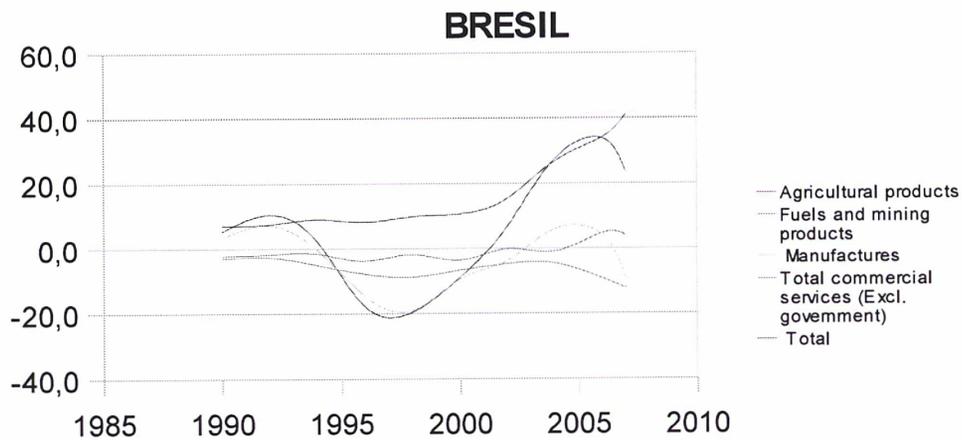
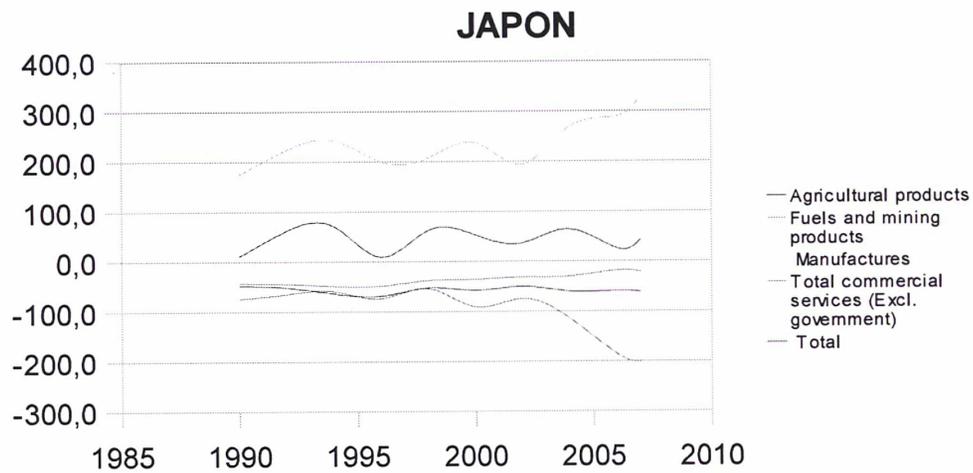
Nous voulons également remercier les membres de la Commission des Travaux Personnels de l'École des Mines de Paris, pour leurs remarques et leurs critiques qui nous ont aidés à progresser dans notre étude.

11) ANNEXE

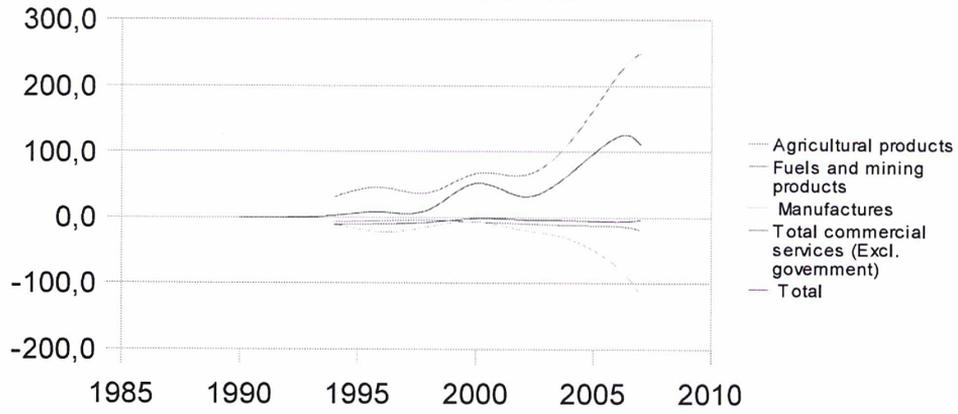
Annexe 1 : Étude de la balance commerciale de plusieurs grands pays sur plusieurs années (les données proviennent de la base de l'OCDE) :



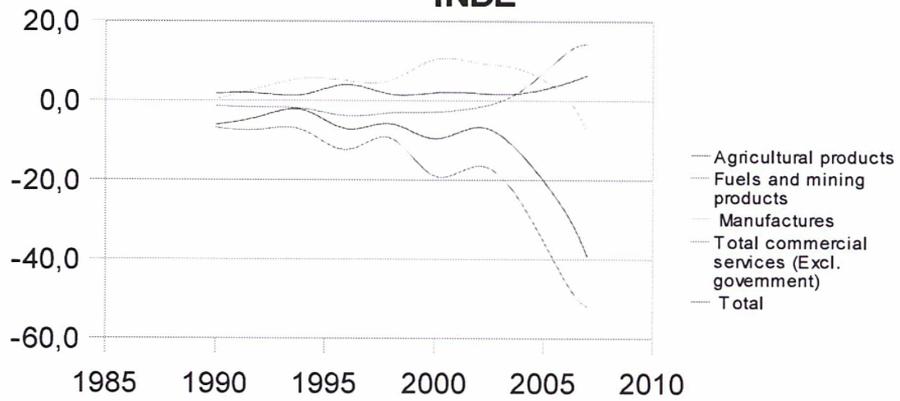
Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?



RUSSIE



INDE



Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui?

