

**SELF-SERVICE MONDIAL
OU
NOUVELLE ECONOMIE
DE SERVICE ?**

“Technologie, Emploi, Commerce.”

-Premières Conclusions-

Dans la même collection :

Self service mondial ou nouvelle économie de service ?

Technologie, emploi, commerce - Premières conclusions

Cahier LaSer n°1, 1998

Version numérique téléchargeable sur www.00h00.com

Commerce électronique, marketing et libertés

Cahier LaSer n°2

Éditions 00h00.com, 1999

Version numérique téléchargeable sur www.00h00.com

La Nouvelle Économie et ses paradoxes

Cahier LaSer n°3

Éditions 00h00.com, 2000

Version numérique téléchargeable sur www.00h00.com

Cahier LASER n°1

Self-service mondial ou nouvelle économie de service ?

Technologie, emploi, commerce

Premières conclusions

LASER
66, rue des Archives
75 003 Paris

© LASER, 1998

Cet ouvrage a été réalisé par les Éditions 00h00.com
pour le compte de LASER, 66 rue des Archives, 75 003 Paris

Self-service mondial ou nouvelle économie de service ?

par Philippe LEMOINE

Président de LASER

Internet entraîne-t-il le monde vers une économie self-service sans frontières ? La question peut être posée si on décrypte l'essor du commerce électronique d'une certaine façon :

- les consommateurs seraient promis à acheter de plus en plus seuls, *on-line*, en cliquant sur un écran comme on attrape des boîtes sur un linéaire ;
- le discount et la compétition par les prix se généraliseraient et se mondialiseraient, au fur et à mesure que des technologies sophistiquées, des moteurs de recherche et agents intelligents permettraient de balayer et de comparer tous les sites en un éclair ;
- l'automatisation et les suppressions d'emplois s'imposeraient d'autant plus que les réseaux faciliteraient une désintermédiation avec vente directe des industriels aux particuliers.

Cette vision est-elle vraie ? Le commerce va-t-il être une nouvelle sidérurgie avec un nouveau pan de travail venant s'affaïsser et grossir la montée du chômage ? On peut imaginer le cercle vicieux qui amènerait le commerce « réel » (le commerce en magasin) à se hâter de faire plus de productivité pour se prémunir des effets de compétitivité dont bénéficierait le commerce « virtuel » (le commerce électronique). La technologie serait alors mobilisée dans une substitution rapide du capital au travail, en accroissant encore la logique de self-service qui anime la grande distribution. Le « self-scanning » illustrerait cette tendance, en annonçant des magasins sans caissières.

Ce scénario noir n'est ni probable ni souhaitable. Il n'est pas exclu toutefois qu'il cristallise pendant un temps les réflexions, particulièrement en France. Le fait que le commerce électronique soit encore à l'échelle du monde une réalité éloignée des commerçants, qu'elle soit plus marquée par les initiatives des informaticiens et par les discours des politiques que par l'expérience des professionnels, entretient pour le meilleur et pour le pire un climat propice aux prophéties techniciennes. Le fait que les États-Unis relaient fortement leur avance sur le terrain par une pression animée au plus haut niveau depuis la Maison Blanche, avec l'objectif de définir les règles d'un commerce mondial électronique sans « frottements », ni techniques, ni fiscaux, ni douaniers, ni juridiques, ne peut que favoriser des interrogations dans de nombreux pays. Le fait qu'en France, le commerce soit l'objet de controverses, le chef de l'État lui-même ayant parlé de la grande distribution comme d'« usine à vendre », alors même que le commerce était fort peu informatisé, peut conduire (on l'imagine sans mal) à une brusque résurgence de questions et d'inquiétudes sur l'informatique et l'emploi.

Le programme « technologie, emploi, commerce »

Ces différentes raisons ont conduit LaSer, la branche « services et technologies » du groupe Galeries Lafayette, à engager un programme d'étude et de recherches sur « Technologie, Emploi, Commerce ». Alors que l'objectif même de LaSer est d'inciter le commerce français et européen à se saisir des opportunités du commerce électronique et de les accompagner dans cette démarche, il semblait fondamental de contribuer à clarifier l'horizon.

La question autour de laquelle nous avons centré la réflexion est la suivante : au moment où il va pouvoir utiliser Internet et les nouvelles technologies, le commerce français est-il dans une dynamique de création d'emplois aussi forte que celle des autres pays développés ?

Derrière cette question, il y a deux hypothèses et un choix de méthode. La première hypothèse, c'est que la technologie peut avoir des effets très différents sur l'emploi, selon qu'elle vient amplifier une stratégie « productiviste » où l'entreprise cherche à maximiser sa rentabilité par une pression sur le coût du seul facteur travail, ou qu'elle vient en relais d'une stratégie « compétitive », où l'entreprise cherche à accroître ses débouchés par une combinaison plus efficace de l'ensemble de ces facteurs de production. La seconde hypothèse, c'est qu'un secteur comme le commerce a une vocation naturelle à s'inscrire dans un processus de création d'emplois, au fur et à mesure que l'économie se développe et que la société devient plus riche. Chaque personne, disposant de ressources plus importantes, procède chaque année à un nombre croissant d'achats et de transactions commerciales. Même avec des outils de productivité, il doit en résulter un processus soutenu de création d'emplois.

Le choix de méthode qui découle de ces hypothèses est de procéder à des études comparatives. Il n'est pas suffisant en effet de constater que le secteur du commerce a été en France un des seuls à maintenir globalement ses effectifs, ou à les accroître légèrement, malgré la montée de la part de la grande distribution dans ce total. Compte tenu de la baisse de l'emploi dans d'autres secteurs marchands, il est surtout sans grand sens de constater que le poids relatif du commerce s'est mécaniquement accru dans la population active. Ce qui a du sens, c'est de comparer ce qui s'est produit en France par rapport à d'autres pays développés.

Il a été décidé de prendre appui sur une comparaison France / États-Unis, puis sur un éclairage France / autres pays d'Europe. Trois étapes de travail ont alors été engagées :

- en décembre 1996, une réunion a été organisée afin de confronter des réflexions et de préciser la problématique ; cette réunion s'est tenue en présence du ministre du Travail (M. Jacques Barrot) et de nombreux responsables du commerce, d'experts de la technologie, de sociologues et d'économistes ;
- début 1997, une mission d'une centaine de professionnels du commerce s'est rendue aux États-Unis, avec l'idée d'étudier la situation des entreprises du commerce américain, du point de vue de l'emploi et de la technologie ; cette mission a bénéficié du soutien de M. Robert Reich, alors secrétaire d'État pour les questions d'emploi du président Clinton ;
- au printemps 1997, deux études de synthèse ont été réalisées ; la première sur « la comparaison statistique de l'emploi dans le commerce de détail en France et aux États-Unis » a été menée par Rexecode ; la seconde sur « le marché du travail aux États-Unis » a été réalisée par M. Jean Kaspar.

Ce sont ces deux études que nous publions aujourd'hui, ainsi qu'une étude de cas sur Walmart réalisée par un universitaire américain, M. Douglas Tigert. D'autres travaux sont en cours, portant sur des monographies d'entreprises, sur des stratégies de développement technologique, sur des éclairages culturels, sur les métiers de service et de commerce dans la perspective de la mondialisation. Mais la focalisation du débat français sur l'emploi autour de la seule question des « 35 heures », avec une simplification croissante des positions et des arguments échangés, ne rend pas facile d'apporter des éclairages nouveaux.

Une batterie de questions se pose sur la conception que nous nous faisons du futur. Par certains côtés, ces questions recourent des thèmes abordés lors du colloque « Nouveaux services, nouveaux emplois » dont Mme Martine Aubry avait pris l'initiative en 1992 et auquel j'avais participé. Il n'est pas possible de faire entendre aujourd'hui toutes ces questions et pourtant, il ne faut pas attendre pour changer de cap en France et réinventer un nouvel avenir tertiaire.

C'est la raison pour laquelle, en contrepoint du rapport Lorentz sur le commerce électronique, il a paru utile de publier les premières études et de rendre publiques les premières conclusions.

Les premières conclusions

Sept points se dégagent de nos premiers travaux :

1. Il apparaît tout d'abord un écart important d'emplois entre la France et les États-Unis, avec un fort « gap » d'actifs employés dans le commerce pour 100 habitants. Si cet écart était comblé, il conduirait à créer en France plus d'un million et demi d'emplois.

Comme il est indiqué page 5 de l'étude Rexecode, fin 1995, il y avait aux États-Unis 5,5 actifs employés dans le commerce pour 100 habitants contre 3 en France :

Emploi salarié dans le commerce de détail à la fin 1995

États-Unis			France		
niveau en milliers	en % de la population totale	en % de la population active	niveau en milliers	en % de la population totale	en % de la population active
14 533,8	5,5	10,9	1 724,5	3,0	6,8

Il s'agit d'un écart considérable et totalement méconnu. Une étude de Mc Kinsey Global Institut — 1997 — « Supprimer les entraves à la croissance et à l'emploi en France et en Allemagne », menée parallèlement à la nôtre et avec une autre problématique aboutit à des résultats comparables. Dès décembre 1996, nous avons indiqué que ce critère du nombre d'actifs pour 100 habitants semblait être le plus pertinent pour un métier de services et de proximité, en s'inspirant de ce qui est fait dans le domaine de la santé par exemple.

Cette façon de raisonner a été reprise par la fondation Saint-Simon, pour une comparaison globale de l'emploi en France et aux États-Unis publiée en octobre 1997. Cette étude réalisée par M. Piketty confirme nos chiffres concernant le commerce.

2. Deuxième conclusion, plus importante peut-être : cet écart ne provient pas de manière sensible d'une différence de structure dans la composition de l'appareil commercial.

L'étude Mc Kinsey partait en effet de l'hypothèse que l'excès de réglementation était la cause majeure des distorsions dans la structure de l'emploi en France par rapport aux États-Unis. Cette piste conforme avec les *a priori* d'une approche « libérale », repose sur le raisonnement selon lequel la loi Royer en introduisant des barrières et des effets de seuil aurait eu l'effet paradoxal de surpondérer les formes de commerce les plus concentrées, comme les hypermarchés. Ceux-ci seraient parvenus, grâce à leur force et à leur pouvoir de lobbying, à surmonter les obstacles et à ouvrir des

surfaces. À l'inverse, les chaînes spécialisées (cf *Gap* dans le vêtement, *Toys'R'Us* dans le jouet...) seraient moins développées en France car elles n'auraient pas pu contourner les obstacles réglementaires, alors qu'elles exploitent des surfaces moyennes plus créatrices d'emplois.

Cette piste est originale et stimulante. Elle est peut-être fondée à un certain degré d'analyse. Mais si l'on analyse la comparaison détaillée effectuée par Rexecode (page 9), on voit que le commerce américain emploie toujours plus de personnes qu'en France, quelles que soient les formes de commerce. Le chiffre d'affaires par salarié est supérieur en France de 1 à 1,5 ou de 1 à 2 dans tous les types de commerce, que l'on raisonne en taux de change courant ou en parité de pouvoir d'achat.

Aussi, comme le montre le tableau suivant, le commerce français est-il globalement moins créateur d'emplois, indépendamment d'un effet de structure. Si l'on simule ce que serait l'emploi dans le commerce français en pondérant les différents sous-secteurs avec les poids du commerce américain, on obtient un total d'emploi équivalent, légèrement plus faible. L'effet de structure n'est pas probant.

L'emploi dans le commerce français avec la structure du commerce américain

Commerce français		Commerce US	Commerce français avec structure US	Ecart	
	Nombre (milliers)	%	%	Nombre (milliers)	
	1	2	3	4	
				(milliers)	
				4-1	
Commerce non-spécialisé	540,1	31,48	43,74	751,14	+ 210,5
- Alimentaire	461,9	26,78	20,97	361,69	- 100,2
- Non alimentaire	39,6	2,29	20,34	351,73	+ 310
- VPC	39,1	2,27	2,43	41,85	+ 2,75
Commerce spécialisé	1183,9	68,65	56,2	969,19	- 214,7
- Alimentaire	241,9	14,02	3,63	62,63	- 179,3
- Non alimentaire	667,8	38,72	37,43	645,55	- 22,2
- Commerce de l'automobile	274,2	15,9	15,19	261,9	- 12,3
Total	1724,5	100	100	1720,33	- 4,1

3. Troisième conclusion : le coût des bas salaires est une partie de l'explication mais elle doit être regardée de manière nuancée, sans se tromper sur les rapports de cause à effet.

Le prix de revient de nombreux salariés du commerce américain est de 5 \$ de l'heure. Avec un dollar compris entre 5,5 F et 6 F, cela fait entre 27 et 30 F de l'heure : entre 1,5 fois et 2 fois moins que le coût français. D'où la question que l'on peut se poser : deux fois plus d'emplois, payés deux fois moins cher ?

De fait, comme le rappelle Jean Kaspar (page 13), le salaire minimum était de 4,75 \$ au 1^{er} semestre 1997 aux États-Unis. Dans certains cas, un salarié peut même être payé en dessous de ce minimum. Aussi existe-t-il un phénomène abondamment commenté de *working poors* et de nombreux salariés sont-ils amenés à cumuler plusieurs emplois. Dans une chaîne de vêtements aux piles de pull-overs impeccablement rangées, il a été indiqué que des temps partiels venaient préparer le magasin avant l'ouverture, entre 5 et 7 heures du matin. Le responsable a indiqué à la mission LaSer qu'il s'agissait souvent de pompiers ou d'instituteurs, car « ils sont consciencieux et aiment faire cela ». Impression désagréable qui souligne que l'on ne peut pas avoir le beurre et l'argent du beurre, l'emploi et les pudeurs de la préférence française pour le chômage !

Faut-il pour autant considérer, comme la fondation Saint-Simon, que le coût du travail est le facteur clé de l'emploi dans le commerce ? Pas sûr, car...

4. Quatrième conclusion : un phénomène essentiel est le poids des temps partiels et des « non-benefited part-timers » dans un contexte de croissance du temps partiel choisi.

Le temps partiel représente 49 % de l'emploi dans les grands magasins, 61 % chez les « mass-merchants », 88 % dans les chaînes spécialisées de vêtements.

Il faut de surcroît tenir compte du statut des « non-benefited part-timers » où se trouvent les temps partiels travaillant seulement quelques heures par semaine. Ceux-ci ne bénéficient d'aucune couverture sociale financée par l'entreprise et c'est cela, plus que le niveau de rémunération, qui explique le faible coût global du travail.

Le phénomène est loin d'être marginal. Selon les informations fournies par Deloitte Touche Tohmatsu, la composition de l'emploi est la suivante dans divers secteurs du commerce :

	Temps plein	Benefited part time	Non-benefited part time
Grands magasins	51,25 %	37,09 %	11,66 %
Specialty Apparel	12,14 %	24,68 %	63,18 %
Mass merchants	38,53 %	18,08 %	43,49 %
Drug Stores	20,9 %	79,10 %	

Cette extension des temps partiels courts n'est pas généralement le signe d'une situation de dépendance où les salariés accepteraient n'importe quel emploi pour survivre.

Jean Kaspar souligne (page 6) que dans l'ensemble de l'économie américaine les salariés travaillant à temps partiel sont passés de 21,1 millions en 1992 à 22,3 en 1997 soit +10 %. Mais dans cet ensemble, les temps partiels « pour raison économique » ne sont que 4,3 millions, en baisse de 35 %, tandis que les temps partiels « volontaires » s'élèvent à 18 millions, en hausse de 23,5 %. Effet bénéfique du plein emploi !

5. Cette importance du temps partiel est à mettre en relation avec l'obsession du commerce américain pour le service, avec une compétition obligeant à « penser client ».

Une période de la consommation est terminée et l'Amérique a découvert, d'un seul coup, que les consommateurs ne prenaient plus le même plaisir au *shopping*. L'évolution des modes de vie, l'extension du travail féminin, le fait de devoir jongler sans cesse avec les emplois du temps les amènent à passer moins de temps dans les magasins et à en tirer moins de satisfaction.

Aussi le commerce s'organise-t-il pour répondre au client en lui procurant ce qu'il veut quand il veut, où il veut, au prix qu'il veut payer. La règle d'or de la compétition, c'est le service : « When consumers do shop, they want service, service and more service » (Deloitte).

L'innovation de service est permanente et dans d'autres publications nous mettrons l'accent sur de nombreuses idées relevées dans des enseignes étudiées. L'extension des horaires d'ouverture participe de cette logique « service ». Beaucoup de magasins sont ouverts 7 jours sur 7 et il n'est pas rare que des formules testent également l'ouverture 24 heures sur 24.

Tout ceci encourage l'emploi et fait appel à des temps partiels, notamment des temps partiels de courte durée. Mais il faut également prendre en compte des éléments plus qualitatifs qui découlent de cette orientation « service ». On ne parle plus jamais aux États-Unis de salariés ou d'employés, même pour ces temps partiels : ce sont des « associates ». Le mode de management est un management impliquant, tourné vers le client.

Le recrutement s'inscrit dans cette logique. Portées par une demande de marketing client, les enseignes recrutent des « associates » qui ressemblent à leurs clients. Les chaînes de vêtements à la mode recrutent des jeunes dans le coup. Les « mass merchants » recrutent des personnes conformes à leur clientèle familiale et, dans des emplois d'accueil, comme les fameux « People Greeters » de Wal-Mart, n'hésitent pas à recruter des personnes relativement âgées. Aux États-Unis, on travaille beaucoup plus qu'en France et en Europe aux deux extrémités de l'âge adulte. Comme le rappelle Jean Kaspar (page 3), 67 % des Américains en âge de travailler sont dans la population active. Le commerce et les temps partiels du commerce jouent un rôle non négligeable dans ce phénomène.

Aussi les problèmes de couverture sociale doivent-ils être regardés à la lumière de ce constat. Les « non-benefited part-timers » sont rarement des personnes qui auraient charge de famille et un seul emploi pour vivre. Ce sont, dans certains cas, des deuxièmes jobs. Et souvent, ce sont des emplois pour jeunes ou pour personnes qui seraient en France « pré-retraitées ».

6. L'informatisation étend cette logique de service à la grande distribution qui s'inscrit maintenant dans un « business model » efficace mais favorable à l'emploi.

Depuis plusieurs années, nous attirons l'attention sur les choix technologiques ambitieux qui ont permis à Wal-Mart de devenir le premier commerçant du monde, avec plus de 100 milliards de dollars de chiffre d'affaires et une rentabilité exceptionnelle (cf. Ph Lemoine et alii : « Le commerce dans la société informatisée », *Economica*, 1993). Le principe de base consiste à améliorer considérablement la productivité du capital circulant par une utilisation sophistiquée de l'EDI (échange de données informatisées) avec les industriels-fournisseurs. Les gains réalisés sur l'« amont » constituent un atout compétitif puissant ; ils sont de surcroît réinvestis dans l'« aval » et dans le service client.

Dans une série de courbes annexées à son étude, Douglas Tigert modélise ce qu'il appelle « The profit wedge » de Wal-Mart, le mécanisme de « coin » qui fonde sa rentabilité. Chaque année depuis 15 ans, le groupe a baissé ses marges et ses frais généraux en valeur relative. Mais, en valeur absolue, le bénéfice brut au m² n'a cessé de s'accroître grâce à l'efficacité du système d'approvisionnement. Délibérément, Wal-Mart a ré-investi ces gains en services et en emplois, dépensant chaque année plus par m³, mais avec une pente moins rapide que la croissance du bénéfice brut, de façon à assurer la croissance des profits.

Ce « business model » est fondamentalement favorable à l'emploi. Avec 528.000 emplois (dont 70 % de temps pleins), Wal-Mart est devenu le premier employeur des États-Unis après le gouvernement fédéral et General Motors. Sa diversification au début des années 80 dans la formule des clubs entrepôt (Sam's Club) lui a de surcroît appris le métier de la carte et de la gestion individualisée de la relation client. Aussi, après avoir testé des formules proches de l'hypermarché à la française, Wal-Mart a-t-il attaqué le marché de la distribution alimentaire avec un modèle différent, plus économe en stocks mais nettement plus créateur d'emplois.

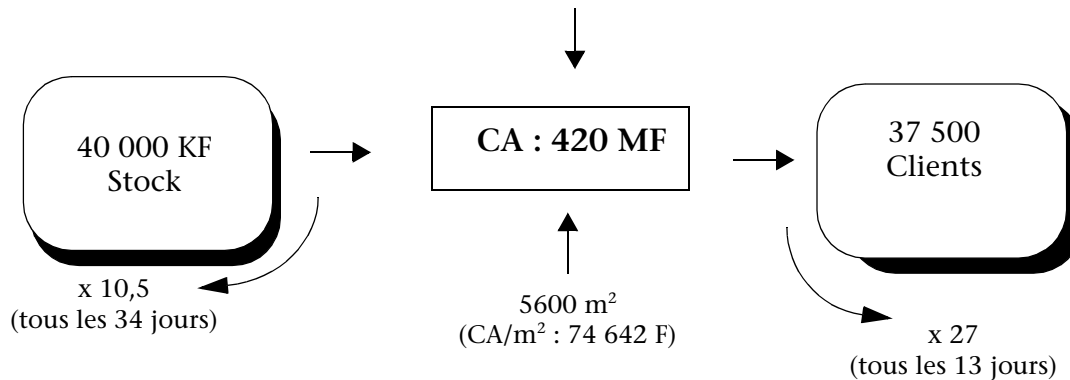
On peut d'autant mieux comparer un *supercenter* moyen de Wal-Mart et un hypermarché français moyen qu'en raisonnant sur un dollar à six francs, ils réalisaient le même chiffre d'affaires en 1996 : 420 MF par unité. Mais les modèles sont très différents. L'hypermarché français n'optimise pas ses stocks et le capital circulant : pour un portefeuille de clients venant en moyenne tous les 13 jours, il se réapprovisionne en moyenne tous les 34 jours, faisant tourner ses stocks un peu plus de 10 fois par an. Un *supercenter* Wal-Mart synchronise ses flux d'approvisionnement et de vente, avec une rotation des stocks de 25.

La contrepartie, c'est un effort important de productivité en France, portant sur le capital fixe et sur le travail : le chiffre d'affaires au m² et les ventes par employé sont deux fois plus importants que dans un *supercenter* Wal-Mart. Au total, l'hyper français emploie 248 personnes là où Wal-Mart en emploie 450.

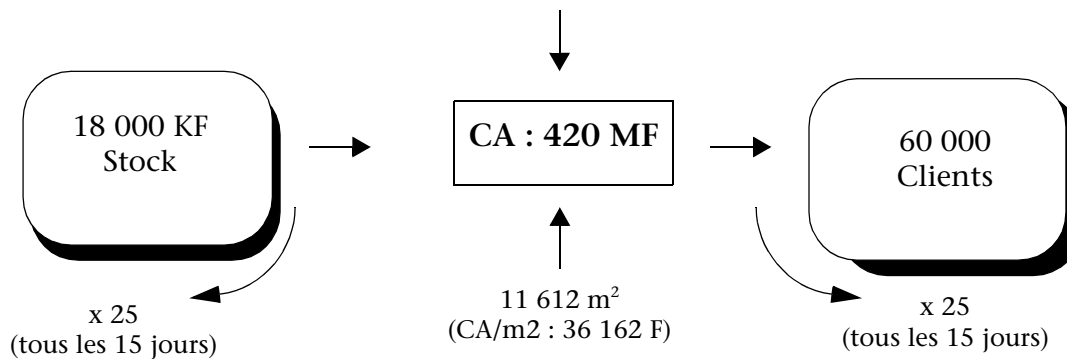
Ce sont ces données que schématisent les deux graphiques suivants.

Self-service mondial ou nouvelle économie de service ?

Hypermarché français moyen
248 personnes (CA/pers. : 1685 KF)



Supercenter Wal-Mart Moyen
450 personnes
(CA/pers. : 933 KF)



Profitable et rapidement croissant, le modèle Wal-Mart est imité désormais par l'ensemble de la grande distribution américaine, participant au dynamisme de l'emploi.

7. Septième conclusion : le commerce électronique s'inscrit dans cette dynamique et, aux États-Unis, Internet est perçu comme un amplificateur du marketing client, des logiques « service » et de la création d'emplois.

Début 1998, quatre opérateurs américains réalisent un chiffre d'affaires sur Internet supérieur à un milliard de dollars en rythme annuel :

- General Electric qui fait transiter ses appels d'offres avec ses fournisseurs et sous-traitants sur Internet pour un volume global de commerce électronique de l'ordre de deux milliards de dollars ;

- Cisco qui commercialise auprès de ses partenaires ses routeurs et systèmes de communication de cette manière et pour un volume équivalent ;
- Dell qui réalise maintenant près de 5 millions de dollars de CA par jour sur son site de conception personnalisée et de fabrication à la demande de micro-ordinateurs ;
- Comp-U-Card qui oriente désormais son fichier de 67 millions de clients vers ses sites Internet où il réalise depuis la fin 1997 plus de 100 millions de dollars par mois.

Le commerce électronique quitte ainsi l'étape des expérimentations, pour entrer dans l'ère du « vrai business ». Parallèlement, le mythe de la désintermédiation prend du plomb dans l'aile. Sur les quatre exemples cités, deux sont des industriels mais il font du commerce électronique *B-to-B (Business-to-Business)*. Les deux autres exemples sont, partiellement pour Dell, totalement pour Comp-U-Card, des exemples de commerce électronique *B-to-C (Business-to-Consumers)*. Ce sont tous les deux des exemples de commerçants, même si ce sont des commerçants d'un nouveau type. Michael Dell est un entrepreneur qui a inventé le métier de la micro en direct, en vendant au départ par catalogue des produits fabriqués sous sa marque, dans une démarche de commerçant. Walter Forbes a monté Comp-U-Card en inventant un nouveau type d'intermédiation, où un client paie un abonnement régulier pour disposer d'une sorte de service de courtage pour faire ses achats.

Plutôt que de parler de désintermédiation, il faudrait parler d'un déplacement de l'intermédiation, avec la disparition de certains rôles et l'apparition de nouveaux métiers à valeur ajoutée. Naturellement, tout ceci constitue une formidable menace pour les formes de commerce qui ne sauront pas s'adapter. Mais du point de vue de l'emploi, on assiste plutôt à une diversification des métiers et à un allongement de la chaîne de valeur ajoutée, dans tout le processus du commerce électronique. Les outils d'Internet permettent de plus en plus d'être reliés à des opérateurs humains, connectant ainsi la dynamique du commerce électronique à la forte poussée du métier des « call centers » qui crée des millions d'emplois de télé-opérateurs aux États-Unis.

Dans le cas du commerce des biens matériels, on assiste également à de nombreuses créations d'emplois dans les métiers de logistique et de livraison. Le libraire électronique Amazon.com a dû son succès et sa notoriété à un hyper-choix de livres (plus de 2,5 millions de références !) et à une animation culturelle intelligente de son site. Il a dû passer de nombreux accords avec des commerçants grossistes pour gérer ses stocks et assurer la préparation des livraisons, notamment avec Ingram qui était au départ un grossiste spécialisé dans la micro-

informatique. Les entreprises de messagerie comme UPS (United Parcel Service) ou Federal Express misent beaucoup sur le trafic que peut leur apporter le commerce électronique et sur la valeur ajoutée informationnelle qu'elles peuvent apporter à leur métier.

Un opérateur comme Peapod qui est un peu le Télémarket américain, ne réalise encore qu'environ 200 MF de chiffre d'affaires, mais il emploie déjà près de 2000 personnes, la plupart — il est vrai — à temps très partiel. Son système commercial est en effet conçu comme un supplément de services proposé par des magasins à leurs clients, avec des emplois de service préparant les commandes et visibles en magasin.

Ce dernier exemple souligne la philosophie actuelle du commerce américain. Internet n'est pas perçu comme un outil de self-service. C'est un outil de liberté mais placé en appui d'un renforcement des démarches service. Le commerce électronique est majoritairement vécu comme une mutation du commerce et non comme sa suppression.

Et chez nous, qu'est-ce qui l'emportera ?

Allons-nous chercher à renforcer l'économie « self-service » ? Internet risquerait alors d'amplifier des mécanismes de productivité, tout en délocalisant vers d'autres pays les emplois liés à des formules ou à des services à forte valeur ajoutée. Ou alors le commerce électronique sera-t-il l'occasion pour la France de changer de cap et de basculer dans une conception moderne et compétitive de l'économie des services ?

Sources

À côté des trois études publiées ci-après, le travail « Technologie, Emploi, Commerce » a bénéficié de différentes contributions :

- ministère de l'Économie et des Finances, DREE., « *La distribution de détail aux USA à la fin de 1996* », notes des postes d'expansion économique, janvier 1997.
- ambassade de France aux États-Unis, service de l'expansion économique., « *L'entreprise américaine et le processus de création — destruction d'emplois* », mars 1996.
- David SISK : « *Trends in US Retail Employment Practices* », Deloitte and Touche Consulting, janvier 1997.

Par ailleurs, des membres de la mission LASER ont apporté des contributions spécifiques :

- Yves PUGET (LSA) a réalisé une bibliographie des articles parus sur ces sujets dans la presse professionnelle.
- Jean-Louis BOURGIER (Casino) a rassemblé des éléments d'information sur l'emploi et les rémunérations dans la filiale américaine de Casino, Smart & Final.

Le livre de Robert REICH, *L'Économie mondialisée*, Paris, Dunod, 1996, a éclairé plusieurs débats.

Enfin, Marc PORAT a accepté de faire le lien entre les questions de technologie et de commerce électronique dans lesquelles il est aujourd'hui impliqué, avec les analyses qu'il avait contribué à faire naître il y a vingt ans sur les transformations de la structure des emplois (*The Information Economy*, U.S. Department of Commerce, Washington, DC: 1977).

Que tous soient remerciés, ainsi que les nombreux professionnels et experts ayant participé à ces travaux.

Une comparaison de l'emploi dans le commerce
de détail en France et aux États-unis

Étude de Rexecode pour LASER

Une comparaison de l'emploi dans le commerce de détail en France et aux États-Unis

La présente note expose les principaux résultats de la comparaison de l'emploi dans le commerce de détail en France et aux États-Unis.

L'examen des statistiques d'emploi salarié harmonisées de l'OCDE par secteurs d'activité pour les États-Unis et pour la France met en évidence une spécificité du secteur « commerce, hôtellerie, restauration » (premier niveau de comparaison statistique possible) par rapport aux autres grands secteurs de l'économie. Relativement à la population totale, l'emploi est nettement plus important aux États-Unis. Cette première constatation doit être cependant approfondie.

L'emploi salarié en % de la population totale année 1994

	États-Unis	France	Écart
Agriculture	0, 7	0, 5	0, 2
Industries extractives	0, 3	0, 1	0, 2
Industries manufacturières	7, 6	6, 7	0, 8
Électricité, gaz et eau	0, 5	0, 4	0, 1
Bâtiment et travaux publics	2, 3	2, 0	0, 2
Commerce de gros et de détail, restaurants et hôtels	9, 6	5, 3	4, 4
Transports, entrepôts et communications	2, 4	2, 4	0, 1
Banques, assurances, immobilier et services aux entreprises	4, 7	4, 5	0, 1
Services personnels, collectifs et sociaux	15, 0	11, 7	9, 5
Total	43, 1	33, 5	9, 5

Source : OCDE

1 — Les sources statistiques et le champ de comparaison de l'emploi dans le commerce de détail.

Aux États-Unis comme en France, les statistiques disponibles les plus détaillées concernent uniquement l'emploi salarié. Cette restriction est fâcheuse car elle est malheureusement de nature à biaiser la comparaison. En effet, la part de l'emploi non salarié dans l'emploi total du commerce et de la restauration est nettement plus importante en France (18% en 1994) qu'aux États-Unis (7%). On ne dispose pas directement de cette même information à un niveau plus fin d'activité. Par ailleurs, la comparaison des effectifs salariés ne tient pas compte de la durée du travail, ce qui constitue une deuxième source de biais. En effet, dans le commerce de détail et la réparation automobile, la durée hebdomadaire moyenne du travail était en 1995 de 36,3 heures en France contre 28,9 heures aux États-Unis. Cet écart s'explique par une proportion de l'emploi à temps partiel beaucoup plus développé outre-Atlantique que dans l'hexagone. Malheureusement, là encore, on ne dispose pas directement d'information à un niveau plus fin d'activité.

Sous la rubrique « commerce de détail », les statistiques dans les deux pays ne couvrent pas exactement les mêmes champs d'activité.

Aux États-Unis, le bureau des statistiques du travail (BLS) publie des séries d'emploi salarié estimées à partir d'une enquête mensuelle auprès des entreprises selon la nomenclature d'activités américaine de 1987 (SIC 87 pour « Standard industrial classification » 1987). En France, la nomenclature utilisée depuis 1993 est la nomenclature d'activités françaises (NAF) mise en place pour se conformer à la nomenclature d'activités des communautés européennes (NACE). S'agissant des statistiques d'emploi salarié, la source exhaustive est l'UNEDIC qui publie au 31 décembre de chaque année les effectifs de l'ensemble des établissements industriels et commerciaux affiliés au régime d'assurance chômage.

Le secteur « commerce de détail » dans les statistiques américaines comprend le commerce de l'automobile et la vente de carburants, mais aussi les cafés et les restaurants. En revanche, il ne couvre pas les activités de réparation (automobile ou autre). Quel champ faut-il retenir pour la comparaison ? Pour reprendre la définition donnée par l'institut du Commerce et de la Consommation, le commerce de détail est

l'activité économique qui a pour fonction d'acheter des marchandises pour les revendre au consommateur, en général, en petites quantités et dans l'état où elles se trouvent, ou éventuellement après transformations mineures. Selon cette définition, les activités de réparation et l'activité des cafés et restaurants ne sont pas à proprement parler du commerce de détail. Ce sont des services rendus aux consommateurs au même titre que les services de blanchisserie ou d'hôtellerie par exemple. Nous avons donc préféré les exclure du champ de la comparaison et ne retenir que les activités qui reposent uniquement ou principalement sur la revente de biens et services.

Nous avons cependant fait une exception pour les boulangeries, les pâtisseries et les charcuteries dans lesquelles le travail de transformation est important mais l'activité commerciale aussi. En nomenclature française ces activités sont classées dans les industries alimentaires. En revanche, en nomenclature américaine, elles sont classées dans le commerce de détail. Nous avons choisi de les prendre en compte dans la comparaison et nous les avons donc réintégrées dans le commerce de détail français.

En conclusion, le champ (commun) retenu pour les comparaisons recouvre l'ensemble des activités de revente au détail (en magasins ou non) ainsi que les boulangeries, pâtisseries, charcuteries, à l'exclusion des secteurs de la restauration et de la réparation.

Le tableau ci-dessous précise les activités retenues :

États-Unis	France
	Commerce de détail en magasin non spécialisé à prédominance alimentaire (NAF 521 A -> 521 F)
Food Stores (SIC 54) + liquor stores (SIC 592)	
	Commerce de détail alimentaire en magasin spécialisé (NAF 522) + boulangeries-pâtisseries (NAF 158 C et 158 D) et Charcuteries artisanales (NAF 151 F)
General merchandise stores (SIC 53)	Commerce de détail en magasin non spécialisé (NAF 521 H + 521 J)
Drug stores & proprietary stores (SIC 591)	Commerce de détail de produits pharmaceutiques et de parfumerie (NAF 523)
Building materials & garden supplies (SIC 52)	Autres commerces de détail en magasin spécialisé (NAF 524)
Apparel and accessory stores (SIC 56)	Commerce de détail de biens d'occasion en magasin (NAF 525)
Furniture and homefurnishing stores (SIC 57)	Commerce de détail hors magasin (NAF 526)
Miscellaneous retail stores (SIC 59 excl.591 & 592)	
Automotive dealers & service stations	Commerce automobile (NAF 501 Z, 503 B, 504) et commerce de détail des carburants (NAF 505)

2 — Relativement à la population totale et à la population active, l'emploi dans le commerce de détail est plus important aux États-Unis qu'en France.

2-1 RÉSULTATS DE LA COMPARAISON AU NIVEAU AGRÉGÉ

Emploi salarié dans le commerce de détail à la fin 1995

niveau en milliers	États-Unis		niveau en milliers	France	
	en % de la population totale	en % de la population active		en % de la population totale	en % de la population active
14533, 8	5, 5	10, 9	1724, 5	3, 0	6, 8

Sources : BLS et UNEDIC

Ramené à la population totale pour permettre les comparaisons, l'emploi dans le commerce de détail est sensiblement plus important aux États-Unis qu'en France. Fin 1995, il y avait 5,5 actifs employés dans le commerce pour 100 habitants contre 3 en France.

La structure de la population totale entre actifs et inactifs n'est *a priori* pas neutre pour la comparaison. En effet le rapport entre les actifs salariés du commerce de détail et la population totale peut s'exprimer comme le produit de deux autres rapports : le *ratio* de ces actifs à la population active et celui de la population active à la population totale, qui s'apparente à un taux d'activité de la population totale. Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, un taux d'activité supérieur conduit arithmétiquement à un rapport entre actifs de chaque secteur et population totale plus important. Or le taux d'activité de la population totale est nettement plus élevé aux États-Unis (51%) qu'en France (44%). Toutefois, même relativement à la population active, l'écart demeure très significatif.

2-2 RÉSULTATS DE LA COMPARAISON AU NIVEAU DÉTAILLÉ

Une autre question est de savoir si l'écart observé au niveau global se retrouve dans toutes les activités de détail ou s'il ne s'observe que pour certaines d'entre elles.

Un exercice de comparaison à un niveau détaillé nécessite au préalable un minimum de regroupement entre les activités, faute de quoi on se noie dans une masse d'informations qui nuit à la clarté de l'analyse. De plus, s'agissant d'une comparaison internationale, à la diversité des activités s'ajoutent nécessairement les spécificités propres à chaque pays.

Nous avons par conséquent utilisé les regroupements qui existaient déjà dans chacune des deux nomenclatures et nous les avons aménagés en vue de la comparaison.

La nomenclature utilisée aux États-Unis repose à la base sur une classification par fonction de la consommation des ménages. On y trouve bien distingués l'alimentation, l'habillement et l'équipement du foyer, classification d'ailleurs familière aux professionnels de la distribution. En France, la logique est plus complexe. On trouve une première distinction entre le commerce en magasin et le commerce hors magasin (vente par correspondance, à domicile et par automate, marchés). Puis, au sein du commerce en magasin, on trouve une double distinction : entre commerce spécialisé et commerce non spécialisé d'une part, entre commerce alimentaire et commerce non alimentaire d'autre part. Ainsi, alors qu'en nomenclature américaine le commerce de produits alimentaires est regroupé dans le poste « alimentation » quelle que soit la forme de distribution (petit ou grand commerce, spécialisé ou non), en nomenclature française, il faut procéder à un regroupement entre le commerce en magasin non spécialisé à prédominance alimentaire (hypermarchés, supermarchés, magasins populaires, supérettes, petits commerces d'alimentation générale), le commerce alimentaire en magasin spécialisé (boulangerie, commerces de fruits et légumes, boucherie, etc.) et le commerce alimentaire sur éventaires et marchés.

En fait, la classification construite à la base sur la consommation par fonction ne semble pas très bien adaptée à l'organisation du secteur. La preuve est qu'on retrouve dans les deux nomenclatures une subdivision pour les grands magasins (les « General merchandise stores » où sont classés les « Department stores » dans la nomenclature américaine et le « Commerce de détail en magasin non spécialisé sans prédominance alimentaire » où sont classés les grands magasins dans la nomenclature française). Or les grands magasins sont, de par la structure de leur chiffre d'affaires, des commerçants « généralistes ». La même logique s'applique d'ailleurs à la vente par correspondance qui est encore majoritairement non spécialisée. La spécialisation comme premier critère de classification semble alors naturellement mieux convenir. La distinction entre commerce spécialisé et commerce non spécialisé a aussi l'avantage de pouvoir classer le secteur du commerce de l'automobile et des stations services qui, dans les deux nomenclatures, est l'objet d'une rubrique isolée.

Mais l'intérêt majeur d'une distinction entre commerce spécialisé et commerce non spécialisé est qu'elle permet, à quelques exceptions près, le partage entre le petit et le grand commerce. Or on peut penser qu'en matière de comportement d'emploi la distinction entre gros et petits est peut-être plus pertinente qu'une distinction par produits ou fonctions de consommation.

Bien entendu, le partage entre commerce spécialisé et commerce non spécialisé est trop sommaire pour une comparaison détaillée. C'est pourquoi nous avons repris comme deuxième niveau de classification celle basée sur la consommation par fonction. Pour le commerce spécialisé, ce critère de classification existe déjà plus ou moins explicitement dans les deux nomenclatures. Dans le commerce non spécialisé, la seule distinction qui ait réellement encore un sens est entre le commerce à dominante alimentaire et le commerce non alimentaire même si, en pratique, les seuils fixés par les statisticiens sont discutables. Ainsi, en France tout commerce non spécialisé dont la vente de produits alimentaires est supérieure ou égale à un tiers du chiffre d'affaires est classé dans le commerce alimentaire. Ce qui peut encore se concevoir pour les supermarchés où la ventes de produits alimentaires représente 75% du chiffre d'affaires, et, *a fortiori*, pour les supérettes, l'est de moins en moins pour la très grande distribution. En effet, dans les hypermarchés, les produits non alimentaires et les services représentent plus de 45% du chiffre d'affaires.

Dans le commerce spécialisé, il a fallu procéder à de nombreux reclassements et regroupements pour aboutir à une présentation à peu près homogène. Malgré tout, la présentation souffre d'une insuffisance notable qui concerne le commerce non spécialisé à dominante alimentaire.

En nomenclature américaine, l'ensemble des commerces alimentaires ou à prédominance alimentaire est regroupé dans le poste « Alimentation » et il n'est publié qu'un partage rudimentaire entre les *groceries* (qui correspondent au commerce non spécialisé à dominante alimentaire de la nomenclature française) d'une part et les petits commerces spécialisés d'autre part. Autrement dit, au sein du commerce non spécialisé à prédominance alimentaire, on ne dispose pas de décomposition entre petits, moyens et grands commerces. Pour établir la correspondance, nous avons donc été obligés d'agréger les six postes du commerce de détail en magasin non spécialisé à prédominance alimentaire de la nomenclature française à savoir les commerces de détail de produits surgelés, les commerces d'alimentation générale et les supérettes, les magasins populaires, les supermarchés et les hypermarchés. L'inconvénient étant qu'aux États-Unis, les supermarchés réalisent 75% des ventes des *groceries* alors qu'en France ils ne réalisent que 35% des ventes du commerce non spécialisé à dominante alimentaire.

*Résultats de la comparaison détaillée***Emploi salarié dans le commerce de détail à la fin 1995**

	États-Unis			France		
	niveau en milliers	en % de la pop.totale	en % de la pop.active	niveau en milliers	en % de la pop.totale	en % de la pop.act
Total commerce détail	14533, 8	5, 5	10, 9	1724, 5	3, 0	6, 8
Commerce non spécialisé	6371, 1	2, 4	4, 8	540, 6	0, 9	2, 1
Commerce à prédominance alimentaire	3047,4	1, 2	2, 3	461, 9	0, 8	1, 8
Commerce non alimentaire	2956,9	1, 1	2, 2	39, 6	0, 1	0, 2
Grands magasins	2593, 4	1, 0	1, 9	28, 9	+ 0, 0	0, 1
Autres	363, 5	0, 2	0, 3	10, 9	+ 0, 0	0, 0
Vente par correspondance, à domicile et par automate	352, 8	0, 1	0, 3	39, 1	0, 1	0, 2
Commerce spécialisé	8176, 7	3, 1	6, 1	1183, 9	2, 0	4, 6
Commerce alimentaire	528, 3	0, 2	0, 4	241, 9	0, 4	0, 9
Commerce non alimentaire	5440, 2	2, 1	4, 1	667, 8	1, 1	2, 6
<i>Équipement de la personne</i>	1206, 8	0, 5	0, 9	142, 9	0, 2	0, 6
Habillement et accessoires	995, 3	0, 4	0, 7	112, 7	0, 2	0, 4
Chaussures	211, 5	0, 1	0, 2	30, 2	0, 1	0, 1
<i>Équipement du foyer</i>	1855, 2	0, 7	1, 4	200, 6	0, 3	0, 8

Cahiers LASER n°1

Mobilier, ameublement et accessoires de maison	503, 1	0, 2	0, 4	87, 2	0, 1	0, 3
Électroménager, radio, TV, hifi	480, 9	0, 2	0, 4	57, 3	0, 1	0, 2
Droguerie, quincaillerie, bricolage	871, 2	0, 3	0, 7	56, 2	0, 1	0, 2
<i>Pharmacie, parfumerie, cosmétiques</i>	615, 6	0, 2	0, 5	124, 6	0, 2	0, 5
<i>Sports, loisirs, culture</i>	404, 5	0, 2	0, 3	72, 5	0, 1	0, 3
Sports et loisirs	192, 4	0, 1	0, 1	32, 5	0, 1	0, 1
Livres, journaux, papeterie	212, 1	0, 1	0, 2	39, 9	0, 1	0, 2
<i>Autres</i>	1358, 1	0, 5	1, 0	127, 3	0, 2	0, 5
Commerce de l'automobile et stations services	2208, 2	0, 8	1, 7	274, 2	0, 5	1, 1

Sources : BLS et UNEDIC

D'une manière générale, on retrouve au niveau détaillé le constat que l'on faisait au niveau global. L'emploi est relativement plus important aux États-Unis qu'en France.

À première vue, il l'est comparativement plus dans le commerce non spécialisé que dans le commerce spécialisé. En particulier, dans le commerce alimentaire spécialisé, la situation est plus favorable à la France. L'explication tient surtout à l'importance du secteur de la boulangerie-pâtisserie. En effet, les produits de ce secteur sont davantage consommés en France qu'aux États-Unis (1,2 % de la consommation totale des ménages en France contre 0,8 % aux États-Unis). De plus, le secteur de la boulangerie-pâtisserie est, au sein du commerce alimentaire, celui qui résiste le mieux à la concurrence du grand commerce alors qu'aux États-Unis les produits de la boulangerie-pâtisserie sont majoritairement achetés en petites ou grandes surfaces.

À titre d'exercice, si on appliquait à la population française les rapports actifs employés sur population totale obtenus pour les États-Unis, l'emploi salarié dans le commerce en France serait d'environ 3 200 milliers (Cf. tableau page 28) soit 1 475 milliers d'emplois supplémentaires par rapport à la situation actuelle.

Emploi salarié avec structure américaine

	en % de la population totale	niveau en milliers
Total Commerce détail	5, 5	3210, 5
Commerce non spécialisé	2, 4	1404, 3
Commerce à prédominance alimentaire	1, 2	673, 2
Commerce non alimentaire	1, 1	653, 2
Grands magasins	1, 0	572, 9
Autres	0, 1	80, 3
Vente par correspondance, à domicile et par automate	0, 1	77, 9
Commerce spécialisé	3, 1	1806, 2
Commerce alimentaire	0, 2	116, 7
Commerce non alimentaire	2, 1	1201, 7
<i>Équipement de la personne</i>	0, 5	266, 6
Habillement et accessoires	0, 4	219, 9
Chaussures	0, 1	46, 7
<i>Équipement du foyer</i>	0, 7	409,8
Mobilier, ameublement et accessoires de maison	0, 2	111, 1
Électroménager, radio, TV, hifi	0, 2	106, 2
Droguerie, quincaillerie, bricolage	0, 3	192, 4
<i>Pharmacie, parfumerie, cosmétiques</i>	0, 2	136, 0
<i>Sports, loisirs, culture</i>	0, 2	89, 4
Sports et loisirs	0, 1	42, 5
Livres, journaux, papeterie	0, 1	46, 9
Autres	0, 5	300, 0
Commerce de l'automobile et stations services	0, 8	487, 8

3 — Relativement au chiffre d'affaires, l'emploi est également plus important aux États-Unis qu'en France

Jusqu'à présent, nous nous sommes limités, pour la comparaison, à rapporter les effectifs salariés à la population totale et à la population active. Pour affiner l'exercice, on peut envisager de rapprocher les effectifs salariés du chiffre d'affaires ou des ventes et calculer un indice de chiffre d'affaires ou de ventes par salarié en retenant l'un des deux pays comme base.

Les données utilisées sont celles de l'année 1992. Elles sont tirées pour les États-Unis de l'enquête dans le commerce de détail du bureau du recensement, pour la France des comptes du commerce établis par l'INSEE. Les regroupements sont les mêmes que ceux retenus précédemment. Nous présentons les résultats au taux de change courant et au taux de change égalisant les parités de pouvoir d'achat (dans les comparaisons internationales, on préfère d'ordinaire utiliser le taux de change PPA comme taux de conversion car il a l'avantage d'être indépendant des variations souvent erratiques sur les marchés des changes).

Il ressort du tableau ci-après qu'à l'exception du commerce de l'automobile (y compris les stations services), le chiffre d'affaires par salarié est sensiblement plus fort en France qu'aux États-Unis, ou autrement dit le contenu en emploi est plus faible. C'est dans le commerce non spécialisé à prédominance alimentaire que l'écart est le plus important, le rapport étant pratiquement de 1 à 3 au taux de change courant. Au taux de change égalisant les parités de pouvoir d'achat, les écarts sont un peu moins prononcés puisqu'en 1992 la valeur PPA du dollar contre franc était supérieure d'environ 20 % à la valeur de marché.

À titre d'exercice, si pour l'ensemble du commerce de détail on appliquait au chiffre d'affaires français converti en dollar le rapport chiffre d'affaires/salarié américain de 1992, l'emploi salarié serait de 1,82 x 1 724,5 # 3,1 millions au taux de change courant (résultat très proche de celui obtenu avec la structure de population) et 1,51 x 1 724,5 # 2,6 millions au taux de change PPA, soit entre 875 et 1 375 milliers d'emplois supplémentaires par rapport à la situation actuelle.

Indice France/États-Unis de chiffre d'affaires par salarié dans le commerce de détail en 1992

	États-Unis	France	Indice de chiffre d'affaires par salarié au taux de change courant (1\$ = 5, 3 F) États-Unis = 100)	Indice de chiffre d'affaires par salarié au taux de change PPA (1\$ = 6, 4 F) États-Unis = 100)
Total Commerce détail	138	1325	182	151
Commerce non spécialisé	118	1674	267	222
Commerce à prédominance alimentaire	126	1766	265	220
Commerce non alimentaire	102	899	166	138
Vente par correspondance	179	1496	158	131
Commerce spécialisé	153	1187	147	122
Commerce alimentaire	91	820	170	141
Commerce non alimentaire	107	1153	204	169
<i>Équipement de la personne</i>	92	1070	219	182
<i>Équipement du foyer</i>	127	1245	185	154
<i>Pharmacie, parfumerie, cosmétiques</i>	129	1192	174	145
<i>Sports, loisirs, culture</i>	94	1072	216	179
<i>Autres</i>	87	1200	262	217
Commerce de l'automobile et stations services	277	1470	100	83

Références

CLOAREC. N., « Formes de vente et conquête de marchés : 25 ans d'évolution », INSEE Première, mars 1996.

CLOAREC .N. & alii., « Le commerce en 1995 », INSEE Première, avril 1996.

GADREY & alii., « Productivité et service dans le grand commerce alimentaire en France et aux États-Unis », LAST-CLERSE, université Lille 1990.

INSEE., « Les comptes du commerce en 1995 », INSEE Résultat.

INSTITUT DU COMMERCE ET DE LA CONSOMMATION., « Le commerce aujourd'hui », décembre 1994.

OCDE., « Statistiques de la population active 1974-1994 », Édition 1996.

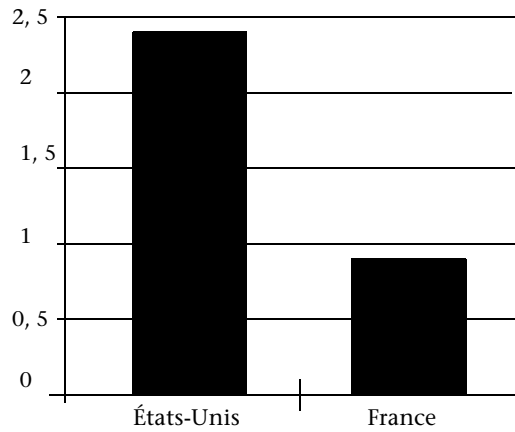
TORDJMAN. A., *Le Commerce de détail américain*, Les éditions Organisation, Paris, 1988.

UNEDIC., « Statistiques des établissements affiliés et des salariés au 31 décembre 1995 », Bulletin de liaison n° 142, (4^e trimestre 1996).

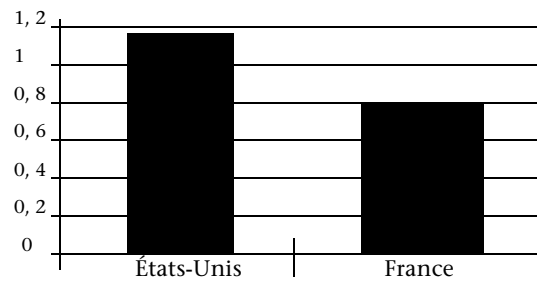
US DÉPARTEMENT OF COMMERCE ET BUREAU OF CENSUS., « Statistical Abstract of the United States », 1996.

Emploi salarié dans le commerce de détail en % de la population totale

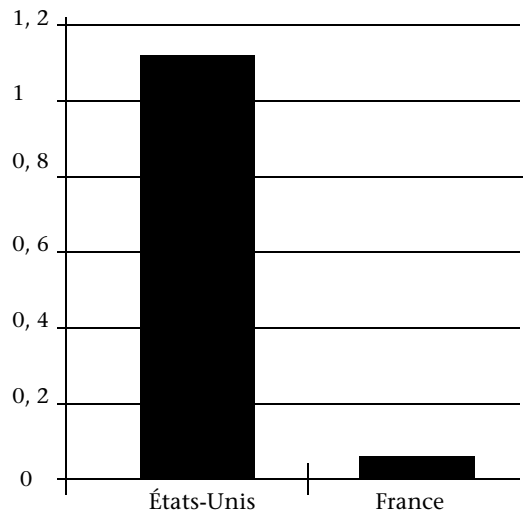
Commerce non spécialisé



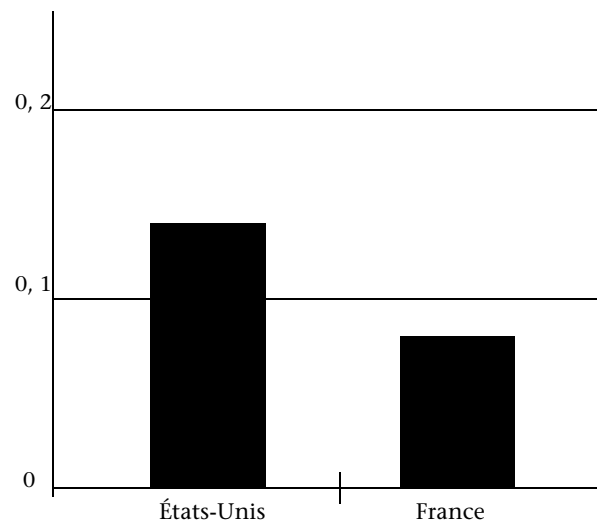
Commerce à prédominance alimentaire non spécialisé



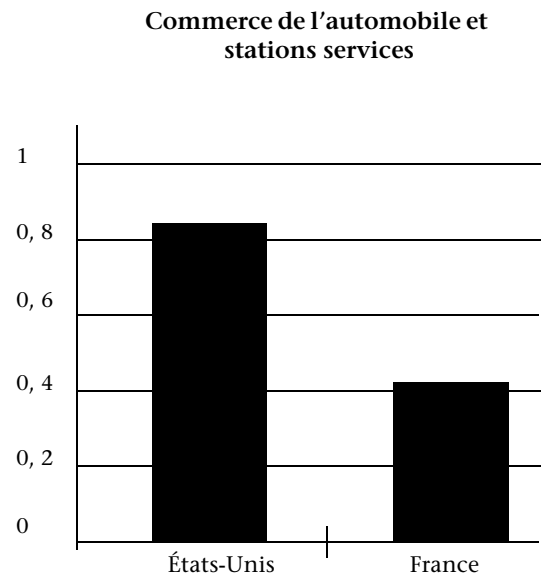
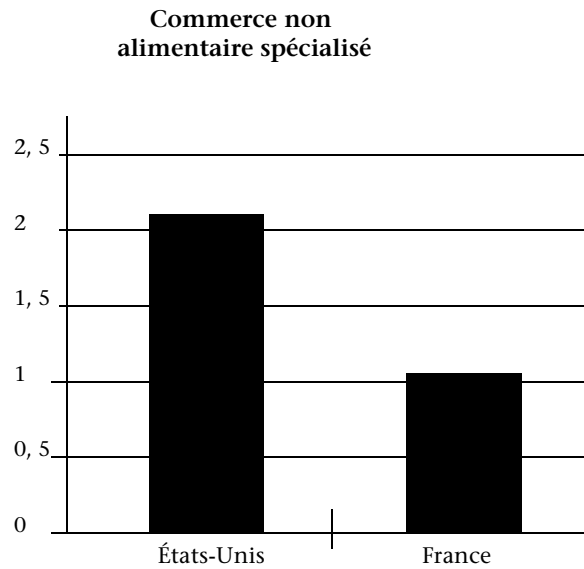
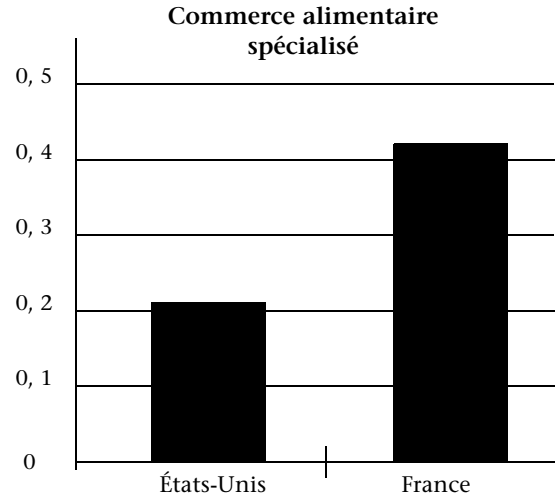
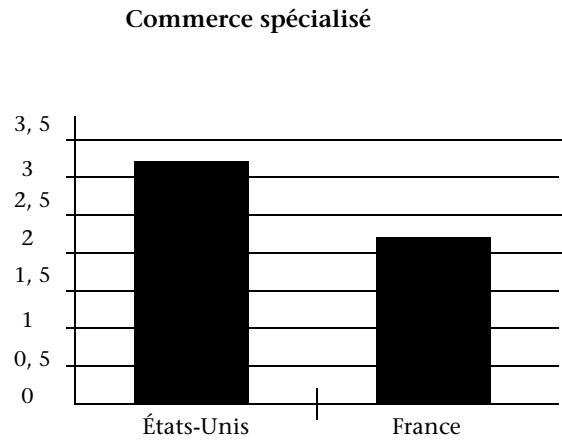
Commerce non alimentaire non spécialisé



Vente par correspondance, à domicile et par automate

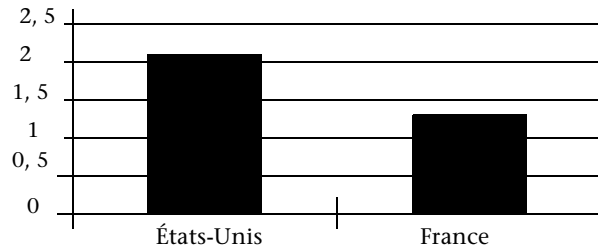


Emploi salarié dans le commerce de détail en % de la population totale

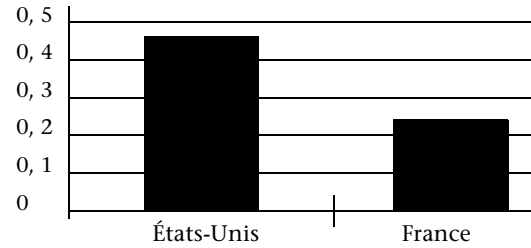


Emploi salarié dans le commerce de détail en % de la population totale

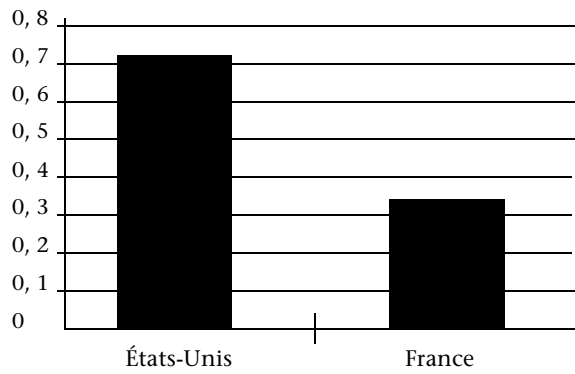
Commerce non alimentaire spécialisé



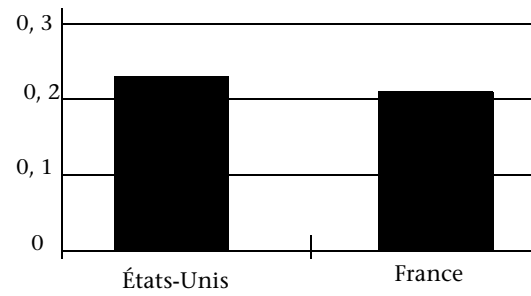
Équipement de la personne



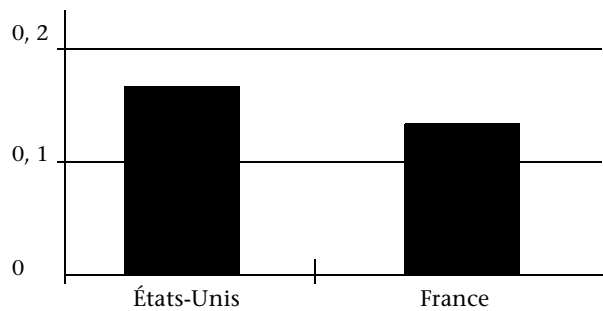
Équipement du foyer



Pharmacie, cosmétique



Sports, loisirs, culture



Autres commerces spécialisés non alimentaires



Le marché du travail des États-Unis

Évolution 1992/1997

Étude de Jean Kaspar pour LASER

Sommaire

L'emploi

- Données générales
- Évolution de l'emploi par secteur d'activité
- Création d'emplois par niveau de qualification
- Temps partiel
- Salariés occupant plusieurs emplois
- Évolution du salaire horaire et hebdomadaire
- Évolution de la durée du travail
- Répartition des salariés en fonction de la durée du travail

Le Chômage

- Données générales
- Taux de chômage par tranche d'âge, sexe et race
- Durée du chômage
- Chômage par branches professionnelles
- Chômage par niveau de qualification

Le Salaire Minimum

- Origine du salaire minimum
- Évolution du salaire minimum dans le temps
- Qui est concerné ?

Projection de l'emploi 1994/2005

- Perspective d'évolution par âge, sexe et race
- Projection par secteur d'activité
- Analyse par grands secteurs d'activité

Production de biens : Mines — Construction — Industrie — Production de services : Transports — communication — Commerce (de gros et de détails) — Finances et Ass. — Services (aux entreprises et aux personnes) — Administration

Quelques éléments de conclusion

I

Emploi

1°) Données générales (corrigées des variations saisonnières)

	Février 1992	Pourcentage 92	Février 97	Pourcentage 97
Popula. totale	252.650.00		263.0343.000 ^a	
En âge de trava. ^b	190.884.00	75, 50 %	202.388.000	76, 90 %
Pop. act.civile	126.287.00	66, 2 %	135.634.000	67 %
Pop. emploi ^c	117.043.000	61, 3 %	128.430.000	63, 5 %
Hommes	63.352.000	69, 50 %	69.232.000	71, 1 %
Femmes	53.691.000	53, 8 %	59.197.000	56, 3 %
Sect. non. agr	113.811.000	97, 20 %	125.138.000	97, 40 %
H + 20 ans	58.241.000	51, 20 %	63.542.000	50, 80 %
F + de 20 ans	50.301.000	44, 20 %	55.179.000	44, 10 %
Jeunes 16/19 ans	5.269.000	4, 60 %	6.417.000	5, 10 %
Sect. agricole	3.232.000	2, 80 %	3.292.000	2, 60 %
H + de 20 ans	2.358.000	72, 90 %	2.276.000	69, 20 %
F + de 20 ans	672.000	20, 80 %	775.000	23, 50 %
Jeunes 16/19 ans	203.000	6, 30 %	240.000	7, 30 %

a. Chiffre 1995

b. Population en âge de travailler à l'exception des militaires et prisonniers.

c. Population ayant un emploi. Il s'agit des chiffres de l'enquête dite « Household DATA » faite auprès de 56.000 familles réparties dans 50 États et localisées dans 792 secteurs du territoire. Les chiffres ne sont pas les mêmes que ceux de l'enquête dites *Establishment Data* faites auprès de 390.000 entreprises, regroupant plus de 47 millions de salariés. Cette dernière n'intègre pas les salariés qui sont leur propre employeur : « self-employed workers ».

Le tableau fait apparaître (de février 1992 à février 1997) une augmentation des personnes en âge de travailler de 11,504 millions. Cette population représentait 75,50% de la population totale en 1992 et 76,90% en février 1997.

La **population ayant un emploi augmente** pendant la même période de **11,387 millions** de personnes (+ **9,70%**) et représente, en février 1997, 63,5% de la population active (61,3% en 1992).

La population masculine augmente de **5,880 millions** (+ **9,30%**), la population féminine de **5,496 millions** (+ **10,20%**). Le taux d'activité des hommes est de **71,10%** (+ 1,6 point), celle des femmes de **56,30%** (+ 2,5 points). La comparaison par tranches d'âges fait apparaître que **la part des jeunes** (16 à 19 ans) **a progressé** dans le secteur hors agriculture passant de **4,60%** à **5,10%**, (+ 0,5 point) alors que, pendant la même période, la part des hommes de 20 ans ou plus a régressé de 0,40 point et celle des femmes de 0,10 point.

2°) Évolution de l'emploi par secteur d'activité (hors agriculture)

(1) il s'agit des fonctionnaires fédéraux, des États et locaux.

En février 1997, la répartition était la suivante :

— Fédéral : 2.723.000, — États : 4.659.000,

— Locaux : 12.214.000

	Février 1992	Février 1997	Évo. en nombre	Évol. en %
Produc. de biens	23.485.000	24.498.000	+ 1.013.000	+ 4, 30 %
Mines	666.000	570.000	- 96.000	- 14, 40 %
Construction	4.576.000	5.644.000	+ 1.068.000	+ 23, 30 %
Industrie	18.249.000	18.284.000	+ 35.000	+ 0, 20 %
Biens durables	10.381.007	10.735.000	+ 354.000	+ 3, 40 %
Biens non durables	7.862.000	7.549.000	- 313.000	+ 3, 40 %
Services	85.412.000	96.811.000	+ 11.399.000	+ 13, 00 %
Transp./ Com.	5.815.000	6.395.000	+ 580.000	+ 10, 00 %
Com. de gros	5.997.000	6.683.000	+ 686.000	+ 11, 40 %
Com. de détail	19.294.000	21.978.000	+ 2.684.000	+ 13, 90 %
Fin./Ass/Im.	6.699.000	7.078.000	+ 379.000	+ 5, 70 %
Services	29.112.000	35.081.000	+ 5.969.000	+ 20, 50 %
(1) Fonctionnaires	18.497.000	19.596.000	+ 802.000	+ 4, 30 %

La lecture de ce tableau fait apparaître que la création d'emplois a été **massive dans le secteur des services** qui a vu, sur la période étudiée (1992/1997) son nombre s'accroître de **11,399 millions** de personnes (+ **13%**), alors que la production de biens a progressé de **1,013 millions** d'emplois (+ **4,30%**).

Au total, le **secteur des services représente 91,80% de la création** d'emplois et le secteur de la **production de biens 8,20%**.

Il est à noter que le secteur des **services proprement dits** (services aux individus et aux personnes) représente **48% des créations d'emplois**, le commerce (de gros et de détail) **27,10%** de la création d'emplois.

Self-service mondial ou nouvelle économie de service ?

Comparaison sur la période 1980 à 1995 (en millions)

	1980	indice	1985	indice	1990	indice	1995	indice
Biens	25, 658	100	24, 843	69, 80	24, 905	97, 10	24, 206	94, 30
Mines	1, 027	100	0, 927	90, 30	0, 709	69, 00	0, 580	56, 50
Const.	4, 346	100	4, 668	107, 40	5, 120	117, 80	5, 158	118, 70
Industrie	20, 285	100	19, 248	94, 90	19, 076	94, 00	18, 468	91, 00
Service	64, 748	100	72, 544	112, 00	84, 514	132, 10	92, 997	143, 60
Trans SP	5, 146	100	5, 233	101, 70	5, 793	112, 60	6, 165	119, 80
Co. Gros	5, 292	100	5, 727	108, 20	6, 173	116, 60	6, 412	121, 20
Co. Dét.	15, 018	100	17, 315	115, 30	19, 601	130, 50	21, 173	141, 00
Finance	5, 160	100	5, 948	115, 30	6, 709	130, 00	6, 830	132, 40
Aut. Serv	17, 891	100	21, 927	122, 60	27, 934	156, 10	33, 138	185, 20
Admnist ^a	16, 241	100	16, 394	100, 90	18, 304	112, 70	19, 279	118, 70
Total	90, 400	100	97, 387	107, 70	109, 41	121	117, 20	129, 60

a. Administration fédérale, des États et locale.

Ce tableau montre l'extraordinaire essor de l'emploi de service entre 1980 et 1995. L'indice de la totalité du secteur des services passe de 100 à 143,60. Celui du commerce de gros passe à 121,20, celui du commerce de détail à 141 et celui des autres services à 185,20.

Ces services comprennent les services aux particuliers et aux entreprises. On y retrouve, pour donner quelques exemples : les emplois dans le tourisme, les services dans les immeubles collectifs, les maisons de retraites, les services de santé, les musées, les loisirs, les associations, le cinéma etc..

3°) Création d'emplois par niveau de qualification.

	Nombre d'emplois Février 92	Nombre d'emplois Février 94	Évolution
Cadres et Profes.	30.990.000	37.525.000	+ 21, 10 %
Tech. com./ Adminis.	37.013.000	38.073.000	+ 2, 90
Métier du sect. tert.	16.172.000	17.170.000	+ 6, 20
Artis. et réparation	12.751.000	14.140.000	+ 10, 90 %
Opéra./O.S./Manoev.	16.706.000	18.144.000	+ 8, 60 %
Ouv. agr./forest.	3.469.000	3.388.000	- 2, 30 %

Ce tableau permet de souligner que la création d'emplois ne s'est pas faite dans ce que nous appelons en France le seul secteur des « petits boulots ». Nous constatons en effet que **6,535 millions d'emplois ont été créés dans la catégorie des cadres, responsables de directions ou de « professional speciality ».**

Cette catégorie a connu la progression la plus importante (+21,10%).

Une partie importante des emplois de techniciens, de la vente ou des métiers administratifs se compose aussi d'emplois qualifiés et bien rémunérés.

Des indications données par le ministère du Travail américain, confirmées par d'autres analyses, permet de dire que plus de 60% des emplois créés au cours des cinq dernières années sont des emplois qualifiés, dont le salaire se situe au-dessus du salaire médian.

4°) Temps partiel (y compris l'agriculture).

	Nomb. de sal. fév. 92	Nomb. de sal. fév. 97	Évolution
T. part. rais. écono.	6.551.000	4.262.000	- 34, 90 %
T part. autr. raisons	14.626.000	18.070.000	+ 23, 50 %

Les statistiques font apparaître deux types de temps partiel. Le premier concerne le temps partiel lié aux raisons économiques (il s'agit essentiellement de réductions d'horaires dues à la conjoncture). Le deuxième touche au temps partiel dont les raisons peuvent être variables : problème de santé, obligation familiale, personnes suivant des cours à l'école, l'université ou des stages de formation, souhait personnel etc..

On constate que le temps partiel « pour raison économiques » diminue, en nombre absolu, de 34,90% et celui de temps partiel dit « volontaire » progresse de 23,50%. La diminution importante du temps partiel pour raison économique traduit la vitalité de la croissance américaine au cours de cette période. Ramené à la population ayant un emploi, le temps partiel pour raison économique passe de 5,10% en février 1992 à 3,30% en février 1997. Le temps partiel dit « volontaire » de 13% à 14,10%.

Au total, les salariés travaillant à temps partiel (toutes raisons confondues) sont passés de 21.177.000 personnes à 22.332.000 (+1,155 million) soit une augmentation de 10,20%.

L'analyse de ces chiffres montre également que, contrairement à l'idée très répandue dans notre pays, l'essentiel des emplois créés durant cette période sont des emplois à temps plein...

Pour être complet, il est important de noter que les statistiques font apparaître une autre catégorie, celle des salariés qui, considérés à temps plein, travaillent moins de 35 heures. Les statistiques du ministère du Travail indiquent, en effet, qu'ils étaient **30,664 millions en 1995, soit 24,50% de la population active** (nous reviendrons sur ce point dans la partie « durée du travail »).

5°) Salariés occupant plusieurs emplois.

	Janvier 1994	Février 1997
Total	6.756.000 (5, 60 %)	7.869.000 (6, 20 %)
Hommes	3.627.000 (5, 60 %)	4.092.000 (6 %)
Femmes	3.129.000 (5, 60 %)	3.777.000 (6, 40 %)°

Il s'agit de salariés qui occupent un emploi à temps plein et un emploi à temps partiel ou plusieurs emplois à temps partiel. Ils sont 7,869 millions en 1997 (6,20%) soit une augmentation de **1,113 millions (+ 16,50%)**.

Self-service mondial ou nouvelle économie de service ?

En 1997, les hommes représentent 52% de ces emplois et les femmes 48%. (en 1992, ils étaient 53,7% d'hommes et 46,30% de femmes).

6°) Évolution du salaire horaire et hebdomadaire.

	Février 92	Février 97	Différence
Salaire	10, 50 \$	12, 09 \$	+ 15, 10
Salaire hebdo.	364, 35 \$	423, 15 \$	+ 16, 10

7°) Évolution de la durée hebdomadaire du travail par secteurs d'activité

Secteur	Février 1992	Indice	Février 1997	Indice
Total privé	34, 7	100	35, 0	100, 9
Prod. de biens	- (1)	100	41, 3	-
Mines	44, 6	100	46, 4	104, 0
Construction	36, 5 (2)	100	39, 1	107, 1
Industrie	41, 1	100	41, 9	102, 0
Biens durables	41, 5	100	42, 7	102, 9
Biens non durables	40, 5	100	40, 8	100, 7
Total services	- (3)	100	33,3	-
Transport	38, 8	100	40, 1	103, 4
Com. de gros	38, 40	100	38, 8	101, 0
Com. de détail	29, 2	100	29, 5	101, 0
Fin. Assurance	36, 5	100	36, 6	100, 3
Service	32, 8	100	32, 7	99, 7

(1) non disponible — (2) avant ajustement saisonnier — (3) non disponible

	1960	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1997
Total	38, 60 h	35, 30 h	34, 50 h	34, 30 h	34, 40 h	34, 50 h	34, 70 h	34, 50 h	35
Mines	40, 40 h	43, 30 h	44, 10 h	44, 40 h	43, 90 h	44, 30 h	44, 80 h	44, 70 h	46, 4
Const.	36, 70 h	37, 00 h	38, 20 h	38, 10 h	38, 00 h	38, 50 h	38, 90 h	38, 80 h	39, 1
Indust.	39, 70 h	39, 70 h	40, 80 h	40, 70 h	41, 00 h	41, 40 h	42, 00 h	41, 60 h	41, 9
Trans.	/	39, 60 h	38, 90 h	38, 70 h	38, 90 h	39, 60 h	39, 90 h	39, 50 h	40, 1

Cahiers LASER n°1

C. gros	40, 50 h	38, 40 h	38, 10 h	38, 10 h	38, 20 h	38, 20 h	38, 40 h	38, 30 h	38, 8
C. Dét	38, 00 h	30, 20 h	28, 80 h	28, 60 h	28, 80 h	28, 80 h	28, 90 h	28, 80 h	29, 5
Fin. As	37, 20 h	36, 20 h	35, 80 h	35, 70 h	35, 80 h	35, 80 h	35, 80 h	35, 90 h	36, 6
Service	/	32, 60 h	32, 50 h	32, 40 h	32, 50 h	32, 50 h	32, 50 h	32, 40 h	32, 7

(Source : *US Bureau of Labor Statistics* — ces chiffres excluent quelques catégories de salariés dont les salariés indépendants, les salariés agricoles et les forces armées).

Ces deux tableaux montrent que la durée du travail a tendance à s'allonger pour tous les secteurs entre 1992 et 1997 sauf pour les services où elle diminue, passant de l'indice 100 en février 1992 à 99,7 pour le même mois en 1997.

Sur une plus longue période entre 1960 et 1997, la durée du travail a globalement diminué sauf pour les mines, la construction, l'industrie, les transports et les services.

Le temps de travail hebdomadaire est passé de l'indice 100 en 1960 à l'indice 95,80 en 1997 dans le commerce de gros et à 75,80 dans le commerce de détail. Cette évolution est due pour l'essentiel au développement du temps partiel.

8°) Répartition des salariés en fonction de la durée du travail (1995)

Heures travaillées	Nombre de salariés Total	Agriculture	Hors Agriculture
Total	119.318.000	3.247.000	116.071.000
1 à 34 heures	30.664.000	1.051.000	29.613.000
1 à 4 heures	1.297.000	83.000	1.214.000
5 à 14 heures	4.943.000	262.000	4.681.000
15 à 29 heures	15.120.000	476.000	14.644.000
30 à 34 heures	9.304.000	229.000	9.075.000
35 à 40 heures	51.011.000	808.000	50.202.000
35 à 39 heures	8.783.000	173.000	8.610.000
40 heures	42.228.000	635.000	41.952.000
41 heures et +	37.643.000	1.388.000	36.255.000
41 à 48 heures	13.958.000	250.000	13.708.000
49 à 59 heures	13.591.000	388.000	13.203.000
60 heures et +	10.094.000	750.000	9.344.000

Comme nous l'avons déjà évoqué plus haut **30, 664** millions de salariés travaillent moins de 35 heures soit **25, 70 %**.

Le reste se répartit de la manière suivante :

— 42, 70 % travaillent de 35 à 40 heures soit **51.011.000** personnes.

— 31, 50 % travaillent 41 heures ou plus soit **37.643.000** personnes. (dont : **37 %** de 41 h à 48 heures, **36, 10 %** de 49 à 58 heures, **26, 80 %** 60 h et plus).

II

Chômage

1°) Données générales.

Catégories	Février 92	Pourcentage 92	Février 97	Pourcentage 97
Total	9.244.000	7, 30 %	7.205.000	5, 30 %
Hommes adultes	4.582.000	7, 00 %	3.009.000	4, 40 %
Femmes adultes	3.299.000	6, 10 %	2.788.000	4, 70 %
Jeunes	1.363.000	20, 00 %	1.408.000	17, 50 %
Blancs	6.998.000	6, 50 %	5.136.000	4, 50 %
Noirs	1.886.000	13, 80 %	1.736.000	11, 30 %
Hispaniques	1.188.000	11, 60 %	1.102.000	8, 10 %

Les statistiques concernant la situation du marché de l'emploi américain font apparaître un important reflux du nombre de chômeurs qui régresse de **2,039 millions de personnes** soit **- 22,10%**.

Le taux de chômage passe globalement de **7,30%** à **5,30%**.

Il a **régressé, en nombre absolu**, de :

- **34%** chez les **hommes**,

- **15,48%** chez les **femmes**,

mais a **augmenté en nombre absolu** de **3,30%** chez les jeunes.

En nombre absolu il a diminué de :

- **26,60%** pour les **blancs**,

- **7,90%** pour les **noirs**,

- **7,20%** pour les **hispaniques**.

Le taux de chômage a **reculé pour toutes les catégories**, comme le fait apparaître le tableau. Le recul est particulièrement sensible chez les jeunes (2,5 points).

2°) Taux de chômage par tranche d'âge, par sexe et par race.

a) Par tranche d'âge.

	1992 février	Taux 92	1997 février	Taux 97
Total + 16 ans	9.244.000	7, 30 %	7.205.000	5, 30 %
16 à 24 ans	2.893.000	12, 60 %	2.583.000	12, 00 %
- 16 à 19 ans	1.364.000	20, 20 %	1.408.000	17, 50 %
- 20 à 24 ans	1.529.000	11, 40 %	1.175.000	8, 70 %
25 ans et +	6.351.000	6, 00 %	4.638.000	4, 10 %
- 25 à 54 ans	5.670.000	6, 30 %	4.412.000	4, 20 %
- 55 ans et +	681.000	4, 30 %	485.000	3, 00 %

B) Par sexe.

	1992	% 92	Fév. 1997	% 97
Tot. Chômeurs	9.244.000	7, 50 %	7.205.000	5, 30 %
Hommes	5.359.000	7, 60 %	3.755.000	5, 10 %
Femmes	3.885.000	7, 00 %	3.450.000	5, 50 %
H. 20 ans et +	4.582.000	7, 10 %	3.009.000	4, 40 %
F. 20 ans et +	3.298.000	6, 10 %	2.788.000	4, 70 %
F+G 16 à 19	1.364.000	20, 00 %	1.408.000	17, 50 %

C) Par race.

Catégories	Février 1992	% 1992	Année 95	% 1995
Blancs Total	6.998.000	6, 50 %	5.136.000	4, 50 %
H 20 ans et +	3.574.000	6, 30 %	2.275.000	3, 90 %
F 20 ans et +	2.410.000	5, 30 %	1.872.000	3, 90 %
H+F 16 à 19 ans	1.014.000	17, 40 %	988.000	14, 60 %
Noirs Total	1.886.000	13, 80 %	1.736.000	11, 30 %
H 20 ans et +	854.000	13, 40 %	605.000	9, 00 %
F 20 ans et 6	714.000	11, 00 %	785.000	10, 30 %
H+G 16 à 19 ans	318.000	38, 40 %	346.000	27, 60 %
Hispaniques	1.188.000	11, 60 %	1.102.000	8, 10 %

Self-service mondial ou nouvelle économie de service ?

Ces tableaux donnent quelques indications intéressantes :

— Le **taux de chômage chez les Noirs** est très nettement **supérieur** à celui des Blancs (**2,5 fois**).

En 1997 (février), la **population noire ayant un emploi** s'élevait à **13,672 millions** de personnes soit **10,64%** de la population active totale. Concernant le nombre de chômeurs ils représentent **1,736 million** soit **24,10%** du nombre total des chômeurs (sans compter les Noirs d'origine hispaniques). Ensemble (Noirs et Hispaniques) représentent 26,21 millions d'emplois soit 20% de la totalité des emplois, ils représentent 39,40% du nombre total des chômeurs.

Si le taux de chômage est de **14,60 % chez les jeunes Blancs** il est de **27,60 % chez les jeunes Noirs**.

— La baisse du taux de chômage a été particulièrement importante chez les hommes. Si on prend comme référence l'indice **100 en 1992** il passe à :

— **77,90** pour le nombre total de chômeurs,

— **70,10** pour les hommes,

— **88,80** pour les femmes en 1997.

3°) *Durée du chômage.*

Durée	1992 (février)	1997 (février)	Évolution
Moins d'une semaine	3.333.000	2.591.000	- 22, 30 %
de 5 à 14 semaines	2.907.000	2.382.000	- 18, 10 %
15 semaines et +	3.204.000	2.163.000	- 32, 50 %
15 à 26 semaines	1.475.000	1.025.000	- 30, 50 %
+ de 27 semaines	1.725.000	1.138.000	- 34, 00 %

L'observation de ces chiffres permet de constater que la création massive d'emplois a permis de réduire d'une façon significative le chômage de longue durée. Le chômage de plus de 27 semaines a régressé de 34 %.

Les statistiques de février 1997 font apparaître la classification suivante des personnes au chômage :

— salariés ayant perdu leur emploi... : 3.163.000 (43,60 %), — qui ont quitté leur emploi... : 787.000 (10,90 %), — qui rentrent à nouveau sur le marché du travail... : 2.648.000 (36,50 %), — qui n'ont jamais travaillé et qui recherchent un emploi... : 647.000 (8,90 %)

4°) *Chômage par branches professionnelles*

SECTEURS	Nombre de chômeurs en 1992	Taux	Nombre de chômeurs février 97	Taux	Différence
Total (1)	7.189.000	7, 60 %	5.517.000	5, 30 %	- 1.672.000
Production de biens	2.701.000	9, 70 %	1.627.000	5, 60 %	- 1.074.000
Mines	67.000	8, 90 %	26.000	4, 20 %	
Construc.	1.028.000	17, 40 %	645.000	9, 00 %	
Indust.	1.606.000	7, 60 %	956.000	4, 50 %	
- Biens dur.	941.000	7, 70 %	508.000	4, 00 %	
- B. non dur.	667.000	7, 50 %	448.000	5, 30 %	
P Services	4.487.000		3.890.000	5, 20 %	- 590.000

Cahiers LASER n°1

Trans. SP-(2)	347.000	6, 10 %	310.000	4, 30 %	
Com. GD (3)	2.003.000	7, 30 %	1.702.000	6, 50 %	
Fin./Ass/ (4)	----- (5)		222.000	3, 00 %	
Services	2.118.000		1.656.000	5, 00 %	
Fonction	732.000	4, 00 %	544.000	2, 90 %	
Sal.agr (6)221.000	221.000	11, 30 %	186.000	8, 80 %	

(1) Salariés à salaire horaire et à rémunération fixe du secteur non agricole privé.

(2) Transports et services publics d'eau, de gaz et d'électricité.

(3) Commerce de gros et de détail.

(4) Finances — Assurances et Immobilier.

(5) Le nombre d'emploi de ce secteur est intégré, pour 1992, dans celui des services.

(6) Employés à salaire horaire et à rémunération fixe du secteur agricole.

6° Chômage par niveau de qualification

	Nom. 93	Taux 93	Nom. 95	Taux 95
Cad de direction et Cadr. sup.	993.000	3, 10 %	817.000	2, 1 %
Tech. Agent de vente et admin.	2.223.000	5, 70 %	1.724.000	4, 3 %
Ouv. Prof./Artis. Réparation	1.325.000	9, 40 %	701.000	4, 7 %
O.S. / Manœuvre	2.232.000	11, 90 %	1.609.000	8, 1 %
Agri. et pêcheurs	299.000	8, 00 %	273.000	7, 5 %

III

Le Salaire Minimum

Origine et évolution du salaire minimum aux États-Unis.

Le salaire minimum a été institué sous la présidence Roosevelt en 1938 par le « Fair Labor Standard Act » qui constitue un ensemble de disposition légales à caractère social portant sur le salaire minimum, les heures supplémentaires et le travail des enfants.

À sa naissance, le salaire minimum horaire a été fixé à 25 cents. Il est actuellement de **4,75 dollars** (depuis octobre 1996) et va être porté à 5,15 dollars en juillet 1997.

Son instauration correspondait à la fois aux revendications des syndicats, mais aussi à une demande d'une partie du patronat, voulant éviter les « distorsions de concurrence » entre les États.

La loi fédérale instituant le salaire minimum ne prévoit aucune indexation.

Il évolue en fonction de la situation économique, politique et sociale. Il n'y a aucune régularité dans la revalorisation du salaire minimum. Entre 1980 et 1990, il n'a connu qu'une seule augmentation. Sa dernière revalorisation date de janvier 1991.

La très grande majorité des États s'est fixé un salaire minimum. L'étude du niveau du salaire minimum pratiqué au niveau de chacun des États (avant la revalorisation d'octobre 1996, lorsqu'il était encore à 4,25 dollars) faisait apparaître que :

— **7 États n'avaient pas de salaire minimum horaire spécifique** (l'Alabama, l'Arizona, la Floride, la Louisiane, le Mississippi, la Caroline du Sud et le Tennessee),

— dans **8 États, il était inférieur** à celui de l'État Fédéral (le Colorado, la Géorgie, l'Indiana, le Kansas, le Michigan, l'Ohio, le Texas et le Wyoming). Le montant de ces dispositions particulières se situe dans une fourchette allant de 1,60 dollar à 3,35 dollars,

— dans **11 États, il était supérieur** dans une fourchette qui va de 4,27 à 5,25 dollars (l'Alaska, le Connecticut, le district de Colombie, Hawaii, l'Iowa, le Massachusetts, le New Jersey, l'Oregon, le Rhode Island, le Vermont, et l'État de Washington),

— **25 États avaient un salaire horaire minimum équivalent** aux 4,25 dollars du salaire minimum fédéral,

La règle est simple : **la loi fédérale s'impose aux employeurs dans tous les États qui n'ont pas de loi spécifique ou un salaire minimum inférieur aux dispositions fédérales, soit dans 40 États.** Elle ne s'applique pas pour les États qui ont un salaire minimum supérieur soit dans 11 d'entre eux. **C'est la loi de l'État qui s'applique.**

Le salaire minimum (aujourd'hui 4,75 dollars de l'heure) représentait en février 1997 **39,40 % du salaire horaire moyen** qui se situait à 12,05 dollars en février.

Tous les observateurs reconnaissent que le salaire minimum n'a cessé de décrocher par rapport au salaire horaire moyen, comme le montre le tableau ci dessous :

Date de reval. du Salaire Minimum	Taux du salaire horaire	Salaire minimum	Pourcentage du Sal. Minimum
3 Janvier 1956	1, 71 dollar	1 dollar	58 %
9 mars 1961	2, 14 dollars	1, 15 dollar	54 %
9 mars 1963	2, 28 dollars	1, 25 dollar	55 %
2 Janvier 1967	2, 63 dollars	1, 40 dollar	53 %
2 Janvier 1968	2, 78 dollars	1, 60 dollar	58 %
5 Janvier 1974	4, 19 dollars	2 dollars	48 %
1 ^{er} Janvier 1975	4, 41 dollars	2, 10 dollars	48 %
1 ^{er} Janvier 1976	4, 71 dollars	2, 30 dollar	49 %
1 ^{er} Janvier 1978	5, 48 dollars	2, 65 dollars	48 %
1 ^{er} Janvier 1979	5, 97 dollars	2, 90 dollars	49 %
1 ^{er} Janvier 1980	6, 42 dollars	3, 10 dollar	48 %
1 ^{er} Janvier 1981	7, 03 dollars	3, 35 dollars	48 %
4 Janvier 1990	9, 96 dollars	3, 80 dollars	38 %
4 Janvier 1991	10, 30 %	4, 25 dollars	41 %
1 ^{er} Octobre 1996	12, 09 dollars	4, 75 dollars	39, 30 %

Source : AFL-CIO

La lecture de ce tableau permet plusieurs constats :

- a) Si le salaire minimum a été multiplié par **4,75** entre janvier 1956 et octobre 1996, le salaire horaire moyen l'a été par **7**. Si l'on avait maintenu le même rapport, le salaire minimum devrait se chiffrer à environ **7 dollars** l'heure.
- b) Le décrochage entre le salaire horaire moyen et le salaire horaire minimum s'explique par le fait que l'un (le salaire horaire moyen) est le résultat, pour une partie non négligeable, de **l'évolution de la négociation contractuelle**, alors que l'autre (le salaire horaire minimum) **dépend pour l'essentiel du contexte politique**, dans la mesure où il n'existe aucune clause d'indexation du salaire horaire minimum et que sa revalorisation suppose un accord entre le Congrès et le Président.
- c) L'AFL-CIO revendique un salaire horaire minimum équivalent à **50 % du salaire horaire moyen, soit 6,045 dollars**.
- d) Comparé au SMIC horaire, le salaire horaire minimum américain représente actuellement (à 5,50 F le dollar) **26,10 F soit 68.80% de notre SMIC horaire**.

Salaire minimum et pauvreté.

Il est intéressant de noter que le montant du salaire minimum ne permet pas à de nombreux salariés chefs de famille d'atteindre le seuil de pauvreté si ce salaire représente le seul revenu de la famille.

Les salariés qui sont dans cette situation bénéficient d'une aide de l'État (*Earned Income Tax Credit*) qui leur permet d'atteindre un revenu équivalent au seuil de pauvreté ou l'approchant. Selon le ministère du Travail, le niveau du salaire minimum s'est tellement dégradé en terme de pouvoir d'achat qu'une famille de trois personnes, n'ayant que le salaire minimum comme revenu reste, légèrement sous la barre du niveau de pauvreté, y compris avec le bénéfice de « l'Earned Income Tax Credit ».

Qui bénéficie du salaire minimum ?

Contrairement à une opinion très répandue, le salaire minimum ne concerne pas majoritairement les jeunes qui démarrent dans la vie professionnelle ou qui travaillent pour payer leurs études.

Selon le ministère du Travail, **2/3 des salariés rémunérés au salaire minimum sont des adultes, 4/10 d'entre-eux représentent la seule source de revenu de leur famille et seulement 1/14 sont des étudiants.**

Toujours selon la même source :

- **environ 2 millions** sont rémunérés au salaire minimum,
- **1,7 millions** sont rémunérés à **un salaire inférieur**, en particulier ceux qui travaillent dans de très petites entreprises (chiffre d'affaires inférieur à 500.000 dollars par an), ou qui sont rémunérés au pourboire.

Il faut noter que dans la restauration, les employeurs peuvent payer un salaire minimum équivalent à 50% du taux officiel (aujourd'hui 2,13 dollars au lieu de 4,25), le reste étant compensé par les pourboires.

La revalorisation du salaire minimum donne toujours lieu à des affrontements entre ceux qui considèrent qu'elle aura pour conséquence de peser négativement sur l'emploi et ceux qui au contraire plaident pour une augmentation « maîtrisée » du salaire minimum, estimant qu'une telle politique ne peut avoir que des **effets positifs : augmentation de la productivité** des entreprises du fait d'une meilleure implication et motivation des salariés ; **diminution des coûts de formation** qui seront mieux amortis du fait d'un *turn-over* moins important ; **diminution des coûts de recrutement** en raison d'une augmentation des candidatures spontanées dues à la revalorisation du salaire minimum. Pour eux, cette augmentation serait rapidement « absorbée » par les effets bénéfiques pour les entreprises.

IV

Perspectives d'évolution du marché du travail et de l'emploi — Projection 1994/2005.

Source : Bureau des statistiques du ministère du Travail (décembre 95)

Le Bureau des statistiques du ministère du Travail a procédé à une étude sur les perspectives du marché du travail et de l'emploi pour la période 1994-2005.

Pour construire ce scénario, le ministère a estimé que le PIB continuerait de progresser au rythme de **2,3% par an** d'ici 2005, ce qui traduirait un recul par rapport à un taux de croissance qui était de 2,9% au cours des 11 dernières années. Plusieurs éléments contribueraient à expliquer ce ralentissement.

De 1983 à 1994, l'économie s'est accrue, selon le ministère, sous l'effet de **la baisse du chômage qui de 9,6% en 1983 passe à 6,1% en 1994**. Les projections de l'étude envisagent un taux de **5,7% en 2005** (le niveau des derniers mois de 1995), ce qui stimulera nettement moins la croissance économique globale. Par ailleurs, l'étude fait remarquer que les effectifs de main d'œuvre progresseront de seulement 1,10% par an contre 1,4% entre 1983 et 1994.

Le scénario retenu est basé sur un rythme de progression modérée de l'emploi, un léger redressement de la balance des paiements, la projection de la progression actuelle de la productivité du travail, un ralentissement de la consommation des ménages (sauf pour les services et la santé), un ralentissement de la demande publique, une vigueur des investissements et une amélioration des finances publiques.

Le seul facteur qui influencera notablement l'essor économique c'est, selon le ministère, la productivité des salariés qui progresserait de 1,4% contre 1,2% pour la période précédente.

L'analyse du ministère du Travail, fait également observer que si la part des dépenses des ménages consacrée aux biens de consommation reste relativement stable comme celle du budget fédéral (hors défense), ainsi que les achats des biens et des services en provenance des États fédérés et des collectivités locales, les autres éléments connaîtront des évolutions notables : croissance des investissements, des exportations et des importations.

Perspective d'évolution de la population active par sexe, âge et race de 1994 à 2005. (en millions)

	1994	2005	Progrès (1)	Pourcentage	Prop 94* (2)	Pr 2005 (3)
Pop. A tot.	131, 000	147, 106	+ 16, 050	+ 12, 20 %	100	100
H. + de 16 a.	70, 817	76, 841	+ 6, 025	+ 8, 50 %	54 %	52, 2 %
F + de 16 a	60, 239	70, 263	+ 10, 024	+ 16, 60 %	46 %	47, 8 %
T.16/24 ans	21, 612	23, 984	+ 2, 372	+ 11 %	16, 5 %	16, 3 %
T 25/54 ans	93, 898	101, 017	+ 7, 119	+ 7, 60 %	71, 6 %	68, 7 %
T. 55 et +	15, 547	22, 105	+ 6, 558	+ 42, 20 %	11, 9 %	15 %
Blancs + 16	111, 082	122, 867	+ 11, 785	+ 10, 60 %	84, 8 %	83, 5 %
Noirs + 16 a.	14, 502	16, 619	+ 2, 116	+ 14, 60 %	11, 1 %	11, 3 %
Asia. + 16 a.	5, 474	7, 632	+ 2, 158	+ 39, 40	4, 2 %	5, 2 %
Hisp. + 16 a.	11, 975	16, 330	+ 4, 355	+ 36, 40	9, 1 %	11, 1 %

(1) Progression en million

(2) Proportion 1994

(3) Proportion 2005

Quelques commentaires :

L'examen de ce tableau permet de constater que la progression de la population active civile sera de **+ 12,2%** (16% pour la période 1982/1993) puisqu'elle passera de 131,056 à 147,016 millions de personnes (**+ 16.050.000**). Cela signifie, selon les indications du ministère, que **39,3 millions d'actifs nouveaux** (37 millions dans la période 1982/1993) entreront sur le marché du travail dans la mesure où **23,3 millions de ces entrées remplaceront les sorties** (décès, retraites ou autres causes).

Self-service mondial ou nouvelle économie de service ?

La proportion des hommes dans la population active, malgré une augmentation de 6,025 millions de personnes (+ 8,50 %) va en **décroissant** : **56,7** % en 1982, **54** % en 94 et **52,2** % en 2005.

Celle des femmes, au contraire, va en s'accroissant : **43,3** % en 1982, **46** % en 1994 et **47,8** % en 2005. La population active féminine augmentera, dans l'hypothèse retenue, de 10,024 millions soit une progression de + **16,60** % (+ 12,484 millions soit + 26,10 % pour la période 1982-1993).

Entre 1982 et l'an 2005, la population active féminine aura progressé de 22,508 millions de personnes soit + 47,10 %

L'examen de l'évolution de la population active par tranche d'âge indique que c'est la **tranche d'âge des 54 ans et plus qui progresse** d'une façon spectaculaire, passant de 15,547 à 22,105 millions (+ **42,20** %) et de **11,9 % à 15 %** de la population active totale. Cette tranche d'âge avait vu sa part décroître dans la période précédente puisqu'elle était à 13,7 % en 1982.

La population active des 25/34 ans décline d'environ 4 millions de personnes, reflétant la baisse, importante, de la natalité entre 1960 et 1970.

Projection par grands secteurs d'activité.

	1983	1994	2005	83/94	94/2005
Em. non Agr.	89.734.000	113.340.000	130.185.000	+ 23.605.000	+ 16.846.000
Prod. de biens	23.328.000	23.914.000	22.930.000	+ 587.000	- 985.000
Mines	952.000	601.000	439.000	- 351.000	- 162.000
Construct.	3.946.000	5.010.000	5.500.000	+ 1.061.000	+ 490.000
Industrie	18.430.000	18.304.000	16.991.000	- 126.000	-1.313.000
Pro de Services	66.407.000	89.425.000	107.256.000	+ 23.019.000	+ 17.830.000
Tran/Com.	4.958.000	6.006.000	6.431.000	+ 1.048.000	+ 425.000
Com. Gros	5.283.000	6.140.000	6.559.000	+ 857.000	+ 419.000
Com. Dét	15.587.000	20.438.000	23.094.000	+ 4.850.000	+ 2.657.000
Fin/Ass./	5.466.000	6.933.000	7.373.000	+ 1.468.000	+ 439.000
Services	19.242.000	30.792.000	42.810.000	+ 11.550.000	+ 12.018.000
Gouver.	15.870.000	19.117.000	20.990.000	+ 3.247.000	+ 1.873.000
Agriculture	3.508.000	3.626.000	3.399.000	+ 115.000	- 224.000
Pers. de Mais.	1.247.000	966.000	800.000	- 281.000	- 166.000
Salariés indép.	7.914.000	9.085.000	10.324.000	+ 1.171.000	+ 1.239.000
Total	102.404.000	127.014.000	144.708.000	+ 24.611.000	+ 17.694.000

La projection du ministère du Travail prévoit, en prenant en compte le scénario « modéré », la création de 17,694 millions d'emplois d'ici l'an 2005, soit une population active civile de 144,7 millions de personnes (127,014 millions en 1994 et 102,404 millions en 1983).

Cela correspond à une croissance de l'emploi de 1,2 % par an, inférieure aux 2 % annuels enregistrés pour la période 1983/1994.

L'élément déterminant réside dans le fait que cette progression est due principalement à la création des 16,846 millions d'emplois nouveaux dans le secteur non agricole. Les salariés indépendants et les personnes « non rémunérées travaillant à la maison » (*Self-employed and unpaid family workers*) représenteront 10,321 millions de personnes, en progression de 1,239 million.

L'étude fait remarquer, avec raison, que le fait le plus marquant est que toutes les créations d'emplois dans le secteur non agricole, par grandes branches d'activités, sont le fait du **secteur des services** si l'on fait abstraction des 490.000 créations dans le secteur de la construction et des travaux publics. Le secteur des services va créer d'ici l'an 2005 **17.830.000 emplois nouveaux**.

En vingt ans, la progression aura été de 40.849.000 emplois.

Au sein du secteur des services, la création d'emplois est fortement concentrée dans quelques branches. **Un peu plus des deux tiers de ces créations sont en effet concentrés dans le secteur des aides aux personnes ou aux entreprises. Deux groupes d'activités seulement, les services aux entreprises et de la santé créeront plus de la moitié des emplois dans cette branche.**

Analyse par grands secteurs d'activités.

PRODUCTION DE BIENS :

Mines : l'industrie minière est appelée à **perdre 162.000 postes**. Ce déclin correspond à la moitié environ du recul enregistré entre 1983 et 1994. **L'industrie minière devient de plus en plus marginale.**

Construction : de 1994 à 2005, **490.000 emplois nouveaux sont attendus** dans ce secteur, soit un **taux annuel de croissance de 0,9 %**.

Depuis la fin des années 80, le nombre d'emplois dans ce secteur se situe autour de 5 millions de personnes à l'exception de 1990, année de récession, qui ramena ces effectifs à 4,5 millions. À la fin de l'année 1994, nous retrouvons le chiffre de 5 millions. Pour la période 1994/2005, des gains de productivité sont attendus, ce qui devrait avoir comme conséquence d'accroître la production au-delà du seul effet de l'augmentation des effectifs.

L'étude indique que c'est la progression de la demande de logements et de bâtiments non résidentiels qui stimulera la demande.

L'investissement non résidentiel augmente en volume et en influence, sa part dans le PIB s'accroît, alors que le placement dans l'immobilier résidentiel ralentit sous l'effet de la création de nouvelles cellules familiales.

Industrie : l'étude indique que de 1994 à l'an 2005, la production manufacturière devrait augmenter de 2 % en moyenne par an. Ces gains de production seraient le résultat de la conjugaison de l'amélioration progressive de la balance commerciale et d'une forte demande des biens durables, tant de la part des consommateurs que des entreprises qui compenseraient le déclin continu de la demande militaire.

L'amélioration de la productivité devrait entraîner la suppression de 1,313 millions d'emplois, soit un recul de 0,7 % par an.

Au cours des 11 années précédentes (1983-1994), la production a augmenté de 3 % par an tandis que l'emploi reculait dans le même temps de 0,1 %.

Il est indiqué que la production manufacturière **conserverait sa part dans le PIB**. Le poids de ce secteur dans l'emploi continuera de régresser. En 1983, ce secteur représentait **20,5 % de la population active non agricole**. Ce chiffre est passé à **16,1 % en 1994** et passera à **13 % en 2005**.

Notons aussi que la perte de 126.000 emplois seulement dans ce secteur, entre 1983 et 1994 est trompeuse. En effet comme l'indique le document du ministère du Travail, 1983 est l'aboutissement de quatre années de licenciements particulièrement massifs. En 1979, l'industrie représentait plus de 21 millions de salariés. Elle a donc perdu entre 1979 et 1983 plus de 2.500.000 emplois.

PRODUCTION DE SERVICES :

Transports :

Ce secteur devrait voir la création de **476.000 emplois de 1994 à 2005**. Au cours de la décennie passée, plus d'un million de postes de travail ont été créés, une bonne moitié (575.000) dans le seul secteur du camionnage et de l'entreposage. Au cours de la période visée (1994-2005), le transport par camion et l'entreposage devront permettre la création de 203.000 emplois et les effectifs de ce groupe passeraient de 1,8 million de personnes en 1994 à 2 en 1995 (1 % de croissance annuelle).

De 1983 à 1994, l'embauche a augmenté de 3,6 % en moyenne par an alors que la production progressait de 5 % l'an. La productivité devrait continuer à croître dans les mêmes proportions pour les dix prochaines années compte tenu de la généralisation des « systèmes de positionnement par satellite », des camions.

Communication :

L'emploi dans ce secteur a atteint le chiffre plafond de 1,4 million d'emplois en 1982, les télécommunications se taillant la part du lion (1,1 million). Depuis cette période, la population active de tous les secteurs de cette branche stagne autour de 1,3 million.

Le nombre de postes de travail dans le secteur de la télécommunication s'est progressivement réduit de 1,1 million en 1982 à 903.000 en 1994. Dans ce secteur, les résultats ont crû en valeur réelle à un rythme annuel de 4 %. La forte croissance de l'activité, accompagnée

d'une légère diminution des effectifs indique une forte productivité dans ce secteur. Cette évolution devrait se poursuivre dans les prochaines années. La conséquence en est la perspective de suppression d'emplois comme le montre la décision de AT&T, qui vient d'annoncer, en ce début d'année, la suppression de 40.000 postes en trois ans (soit 13 % de ses effectifs).

Commerce de gros et de détail

Ces deux branches devraient enregistrer, à l'exception des établissements servant boissons et repas, d'importants gains de productivité. Ces progrès s'expliquent par l'informatisation des systèmes de contrôle de l'inventaire et de commande, ainsi que par la restructuration des effectifs de vente.

Le commerce de gros devrait embaucher 419.000 personnes supplémentaires et passer de 6,14 millions de personnes à 6,559 millions. Au cours de la décennie précédente, ce sont 857.000 emplois qui ont été créés dans ce secteur.

Les effectifs dans le commerce de détail augmenteront également passant de 20,438 millions en 1994 à 23,094 en 2005, soit une augmentation de 2,656 millions de personnes.

Finances, assurances, et immobilier.

Au cours de la période étudiée, les établissements bancaires, les caisses d'épargne et les sociétés coopératives d'assistance, devraient connaître une forte augmentation de la productivité. Des fusions, des concentrations et la fermeture de succursales « non rentables » sont en effet encore prévisibles dans ce secteur.

Les banques continueront de généraliser l'utilisation des distributeurs automatiques et d'autres moyens informatisés de service aux clients, plutôt que d'embaucher. Une croissance des résultats de 2 % par an est envisagée dans les établissements de dépôts, alors que les effectifs devraient diminuer de 0,9 %. Les suppressions d'emplois devraient se chiffrer à 190.000, les effectifs passant de 2,1 millions de personnes à moins de 1,9 million en 2005.

SERVICES :

Le point le plus révélateur de l'étude du ministère du Travail réside incontestablement dans la croissance des emplois de service. Ce groupe d'activité est un sous-ensemble du secteur tertiaire qui rassemble les entreprises fournissant des services aux particuliers et aux sociétés, à l'exception des transports, des finances, des assurances, de l'immobilier, du commerce de gros et de détail.

Sur les 16,846 millions d'emplois non agricoles à rémunérations mensuelles et horaires qui seront créés entre 1994 et 2005, **12,018 millions le seront dans le secteur des services, soit 71,3 %.**

Le taux de progression est de 3 % par an, soit le double du rythme des autres groupes du secteur tertiaire non agricole. La part de ces services représentait 21,4 % des emplois non agricoles en 1983. Elle passe à 27,2 % en 1994 et passerait à 32,9 % en l'an 2005.

Au sein de la branche des services proprement dite, deux groupes d'activités seront les premiers pourvoyeurs d'emplois : **les services aux entreprises (+ 3,793 millions d'emplois) et les prestations de santé (+ 3,074 millions)**. Ensemble, ces deux groupes représentent **57 % de la croissance des emplois dans la branche des services et 41 % de l'augmentation de l'emploi du secteur tertiaire non agricole**.

Le troisième groupe créateur d'emplois dans ce secteur est celui des services sociaux avec **1,459 million de nouveaux postes**. Ces **trois groupes** représentent à eux seuls 8,226 millions d'emplois supplémentaires soit **68,4 % des nouveaux emplois dans la branche des services et 49,50 %** de tous les nouveaux emplois à rémunération mensuelle ou horaire dans le secteur tertiaire non agricole.

Le nombre d'emplois dans les **services de santé continuera à croître, passant globalement de 9,001 en 1994 à 12,075 millions de personnes en 2005 (il était 5,986 millions en 1983), soit une augmentation de 3,074 d'emplois**. L'étude fait état que le nombre croissant d'Américains situés dans la tranche d'âge des 85 ans et plus, conjugué au vieillissement de la génération des « Baby Boomers », pèsera de plus en plus sur l'infrastructure de santé. Ces groupes contribuant en outre, à développer la demande de prestations.

L'étude fait apparaître que les hôpitaux seront la branche du secteur à croissance la plus lente et pourraient d'ailleurs connaître une stagnation de leurs effectifs, sous l'effet des mesures de regroupement et de compression des coûts. Par contre, les cabinets médicaux (+ 979.000), les maisons de retraites (+ 751.000), les établissements de soins et de services médicaux divers devraient connaître une progression de leurs effectifs de 3 % (ou plus) l'an.

Services aux entreprises :

Au cours de la décennie passée, l'emploi a augmenté de **7 % l'an dans le secteur des services aux entreprises**. De **2,948 millions d'emplois en 1983**, ce secteur est passé à **6,339 en 1994** et passera à **10,032 millions en 2005**. Le taux de croissance de l'emploi a été de 7 % par an pour les 10 dernières années et se maintiendra à un taux de 4,4 % l'an jusqu'en 2005. Ce secteur se place parmi ceux qui connaîtront un taux de progression des plus élevés.

Parmi les 6 groupes d'emplois qui relèvent de ce secteur, **trois seulement sont à l'origine de 86 % de cette progression**.

Il s'agit du personnel des **agences de travail temporaire qui progresseront de 1,6 million d'emplois, les prestations diverses aux entreprises + 667.000 emplois**, (cela concerne les agences de renseignements sur la solvabilité des clients, la publicité, la photographie, les vigiles de sécurité, les détectives etc.), et les **services de traitement de données qui devraient embaucher 534.000 personnes**.

L'informatique et le service de traitement de données devraient créer 661.000 emplois nouveaux.

Services Sociaux :

993.000 emplois ont été créés dans ce secteur entre 1983 et 1994, soit un taux de progression de 5,7 % par an. 1.459.000 emplois nouveaux devront être créés au cours de la prochaine décennie, ce qui portera les effectifs à 3.639.000 personnes.

Près d'un tiers de ces embauches (498.000 emplois) se créeront dans le secteur des soins à domicile. Ce secteur regroupe les emplois qui fournissent une assistance à temps complet aux personnes âgées et autres patients qui n'ont pas besoin de séjourner en maison de retraite mais ont besoin d'aide pour organiser leur existence.

Le développement des crèches devraient permettre la création de 298.000 emplois, les services sociaux aux personnes et assistances diverses 535.000 emplois supplémentaires. Le développement de la formation professionnelle devrait permettre la création de 127.000 emplois.

Fonction publique :

Globalement, la fonction publique devrait embaucher 1,9 million de personnes d'ici l'an 2005. Cela représente un taux de croissance de 0,9 % par an, inférieur à celui de 1,3 % correspondant au secteur tertiaire non agricole.

Les effectifs de la fonction publique fédérale devraient continuer à décroître de 235.000 personnes, passant de 2.870.000 personnes en 1994 à 2.635.000.

Au niveau fédéré et local, les effectifs de la fonction publique devraient passer de 16,2 million en 1994 à 18,4 millions en 2005. Sur les 2,1 millions d'emplois supplémentaires créés au niveau des États et des collectivités territoriales, 1,6 million concernent les enseignants, la population en âge de scolarisation devant progresser.

Quelques éléments de conclusion.

Il est incontestable que l'analyse du marché du travail des États-Unis et les perspectives projetées pour la prochaine décennie font apparaître **une indiscutable vitalité de l'économie américaine**. La croissance est génératrice d'emploi.

Elle montre d'une part que l'économie américaine a su, au cours des dernières années :

— profiter d'une croissance soutenue (le PIB a progressé de plus de 2,5 % en moyenne entre 1992 et 1996),

— développer une croissance qui soit génératrice d'emplois en particulier dans les services (le tableau que nous reproduisons page 3 montre que la part des services représentait déjà **71,60 %** des emplois non-agricoles en **1980**, **79,30 % en 1995** et représentera **82,40 % en 2005**. Par ailleurs nous montrons en page 2 que sur les 12,412 millions d'emplois créés entre 1992 et 1997, **91.80 % l'ont été dans les services**)

— engager et réaliser les restructurations nécessaires (souvent d'une manière brutale et à un coût social élevé).

L'économie américaine bénéficie d'atouts indiscutables : **mobilité économique et sociale, faible taux d'intérêt, croissance soutenue, importance des investissements des entreprises, ouverture de plus en plus importante sur l'extérieur, taille du marché, grande souplesse et capacité d'adaptation, fort développement de la recherche et de l'innovation, etc..**

Il nous faut intégrer que, contrairement à une opinion très largement répandue en Europe, la création d'emploi ne s'est pas faite pour l'essentiel dans ce que l'on appelle le secteur des « petits boulots ».

Un rapport officiel du « Council of Economic Adviser » du 23 avril 1996 indique que « **68 % des emplois nets créés entre février 1994 et février 1996 sont des emplois situés dans des secteurs ou des qualifications dont le salaire — se situe — au dessus de la médiane des rémunérations** ».

Certes, ce constat mériterait une analyse plus fine car il s'agit de la création d'emplois nets. Il faudrait donc pouvoir procéder à cette analyse pour voir le niveau de rémunération de **tous les emplois qui ont été supprimés** au cours de la période et le **niveau des salaires de tous les emplois créés**.

Cependant, il semble évident (c'est aussi l'indication que donne l'examen du tableau page 3 sur la création d'emplois par niveau de qualification) qu'une partie importante des emplois créés concerne des emplois de qualité, de haute qualification et bien rémunérés.

Cependant les points positifs ne doivent pas masquer d'autres aspects de la réalité de ce marché de l'emploi :

— **La pauvreté continue de se situer à un niveau important** (14,5 % de la population, c'est-à-dire 38,1 millions de personnes vivaient en 1994 avec un revenu inférieur au seuil de pauvreté). Si elle marque un léger recul passant de 15,1 en 1993 à 14,5 % en 1994, elle n'a pas reculé, loin s'en faut, au même rythme que la création d'emplois.

Différentes études démontrent que **15 à 20 % des salariés auraient un salaire inférieur au seuil de pauvreté, dont au moins 10 % qui ont un emploi à temps plein**.

— La création d'emplois a été accompagnée par un **ralentissement de la croissance moyenne du salaire réel**. Une étude du « Economic Policy Institute (1996) indique que le salaire moyen réel aurait progressé de la manière suivante (il s'agit du salaire direct et indirect) :

— 1959 à 1973 : **3,20%**

— 1973 à 1979 : **1,20%**

— 1979 à 1989 : **0,60%**

— 1989 à 1994 : **0,30%**

— Les **inégalités de revenus s'accroissent** comme l'indique le tableau ci dessous (*source ministère du Travail*) :

Catégorie de revenu	Période 1950/1978	Période 1979/1994
20 % les plus bas	+ 138 %	- 11 %
20 % suivants	+ 98 %	- 5 %
20 % centraux	+ 106 %	- 1 %
20 % suivants	+ 111 %	+ 7 %
20 % les plus hauts	+ 99 %	+ 24 %

— La **mobilité** qui a représenté très longtemps un élément positif des déroulements de carrière pour les salariés devient de plus en plus un élément « **d'insécurité** » et de « **régression** » pour le niveaux des rémunérations des salariés concernés.

Un rapport de la Commission nationale pour la politique de l'Emploi publié en Mai 1995 montre en effet que la mobilité, si elle reste un élément positif, devient aussi, et c'est un élément nouveau aux États-Unis, un facteur d'insécurité pour de nombreux salariés.

Les changements d'employeurs, de profession ou de secteurs économiques se traduiraient de plus en plus, selon cette étude par une diminution des revenus directs et indirects (par exemple en changeant d'entreprise des salariés américains perdraient l'avantage d'un cofinancement de l'assurance maladie).

Ainsi, en **1993, 68,60%** des **salariés américains étaient couverts** par une assurance maladie **financée pour partie par l'employeur**. Ils étaient **72,9%** en **1988**.

— De **nombreux salariés ne sont pas ou, plus souvent, très insuffisamment couverts par une assurance maladie**, soit parce qu'ils en ont fait le choix (en particulier chez les jeunes), soit parce que leur entreprise ne participe pas à la prise en charge de cette assurance. Cela est particulièrement important dans les petites entreprises.

Globalement, on estime à **40 millions** le nombre de personnes qui n'ont pas d'assurance maladie. Ils sont entre **50 et 70 millions d'Américains qui ne seraient pas, ou très insuffisamment, couverts par une assurance maladie** ;

— Dans de nombreux secteurs enfin, les salariés ont une **insuffisance de qualification** professionnelle, qui les rend de plus en plus vulnérables sur le marché du travail et contribue au développement de ce que M. Reich, ancien ministre du Travail, appelle une *anxious class*.

Des leçons à tirer

Un marché du travail ne saurait être analysé du seul point de vue économique. Il ne peut se comprendre que si l'on intègre dans la réflexion la nature des relations sociales, la conception que l'on se fait du « contrat social » qui doit prévaloir dans la société et les réalités culturelles.

Il est évident que de ce point de vue nous sommes, si l'on compare la France et les États-Unis, dans deux mondes différents. L'un ou l'autre des « systèmes » ne saurait donc s'imposer comme modèle.

Pourtant l'un et l'autre peuvent (doivent) s'inspirer des leçons que l'analyse permet de dégager.

Pour ma part, au regard de l'analyse du marché du travail américain je retiens 4 axes pour la réflexion et l'action :

1°) Comment remettre en cause la conception élitiste que nous avons de l'emploi, et qui nous a conduit à considérer qu'il y a, d'un côté les emplois nobles et de l'autre « les petits boulots » ?

Il s'agit d'une question essentielle. Aux États-Unis « a job is a job ». Le concept de petit boulot est inexistant.

Une telle évolution implique dans notre pays une évolution des positions de l'ensemble des acteurs économiques et sociaux.

En effet, les transformations économiques, le besoin d'adaptabilité des entreprises, les changements et les évolutions technologiques, mais aussi les aspirations qu'expriment de plus en plus de salariés pour mieux concilier vie personnelle et activité professionnelle impliquent que l'on accepte de prendre en compte la diversité des formes d'emploi et le fait que le C.D.I ne peut plus, en la matière, être considéré comme la seule référence.

Le temps partiel, le travail indépendant, le télé-travail, le contrat à durée déterminée ou l'intérim ne doivent pas être assimilés à de la précarité mais comme des formes d'emploi aussi nobles que le C.D.I.

Une telle évolution ne peut se faire positivement que si les partenaires sociaux se donnent les moyens de construire pour ces différentes formes d'emplois des garanties individuelles et collectives qui montrent qu'il n'y a pas d'un côté des emplois nobles et de l'autre des emplois de « seconde zone », qu'il s'agisse, par exemple, des salaires, de la formation, du déroulement de carrière ou de la protection sociale.

2°) Comment concilier le besoin de souplesse indispensable aux entreprises et à l'économie, aux exigences de sécurité qu'expriment les salariés ?

Ce sujet reste encore pour la majorité des acteurs un sujet tabou. Or personne ne peut nier que les entreprises ont de plus en plus besoin de souplesse, d'adaptabilité et de réactivité face aux demandes de plus en plus variées et exigeantes des consommateurs, c'est-à-dire du marché.

Cette exigence de souplesse (de flexibilité, n'ayons pas peur des mots) doit d'abord se construire dans l'organisation du travail, la modulation des horaires, la modification des rapports hiérarchiques et d'autorité, l'élargissement des espaces d'autonomie et de responsabilité des individus et des groupes, le développement des synergies internes.

Cette exigence de souplesse doit aussi amener l'ensemble des acteurs à procéder à un toilettage de l'ensemble des dispositions du code du travail et des textes conventionnels. Il ne s'agit pas seulement de simplifier (ce qui est déjà énorme) mais de faire le tri entre les dispositions qu'il convient de maintenir, de supprimer, de changer et d'inventer pour faire face aux nouvelles évolutions des problématiques sociales et de l'emploi.

C'est un travail difficile mais indispensable qui nécessite beaucoup de pédagogie. L'immobilisme et la fuite en avant ne peuvent que mener à des impasses. Ce qu'il faut aujourd'hui, c'est conjuguer le besoin de souplesse avec celui de « sécurité » qu'expriment les hommes et les femmes. Ce n'est pas dans l'immobilisme ni dans « l'insécurité sociale » que notre pays se donnera les moyens de gagner la bataille de l'emploi.

3°) Comment faire progresser, dans notre pays, la « noblesse » et « l'utilité » des emplois de service qui ont pris un essor extraordinaire aux États-Unis ?

Il existe une différence fondamentale entre la situation de l'emploi dans notre pays et celle des États-Unis, c'est la place des services.

Les services font partie intégrante du « modèle » de consommation américain alors que notre modèle de consommation est essentiellement fondé sur les biens d'équipement. Consommer des services en particulier aux personnes, reste encore, dans notre pays,

quelque chose « de pas naturel » ou « d'exceptionnel », or c'est dans ce secteur que la création d'emploi peut connaître un essor particulièrement important, comme nous le montre l'analyse de l'évolution de l'emploi aux États-Unis.

Il nous faut donc trouver le moyen de valoriser les emplois de service pour montrer que la « consommation » de service est un élément important de la qualité de vie.

4°) Comment faire de la mobilité interne et externe un facteur d'évolution positive pour les salariés ?

Enfin la question de la mobilité est encore un élément de différence entre nos deux pays. La mobilité est profondément intégrée dans la culture économique et sociale américaine. Cela est encore loin d'être le cas chez nous. Une culture de la mobilité peut se construire à condition qu'elle soit prise en compte comme un élément qui peut être positif pour les salariés sur le plan de la gestion de leur carrière. Là encore il y a tout un terrain de réflexion et de négociations entre les différents acteurs économiques et sociaux.

Si notre pays veut progresser d'une façon significative dans la création massive d'emplois bien des remises en cause sont nécessaires. S'il ne s'agit pas de copier le modèle américain, l'expérience américaine peut nous aider à revoir un certain nombre de nos schémas qui ont montré leurs limites. Questionner à nouveau notre « contrat social » est urgent, si nous voulons éviter l'enlisement et à terme, la marginalisation.