

*The Service Economy*, par VICTOR R. FUCHS. Un vol., 6 po. x 9, relié, 280 pages. — NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, New York, 1968

Michel Futin

Volume 45, numéro 3, octobre–décembre 1969

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003751ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003751ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Futin, M. (1969). Compte rendu de [*The Service Economy*, par VICTOR R. FUCHS. Un vol., 6 po. x 9, relié, 280 pages. — NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, New York, 1968]. *L'Actualité économique*, 45(3), 574–576.  
<https://doi.org/10.7202/1003751ar>

**The Service Economy**, par VICTOR R. FUCHS. Un vol., 6 po. x 9, relié, 280 pages. — NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, New York, 1968.

Cet ouvrage contribue à combler en partie la lacune mentionnée par Colin Clark : « l'analyse économique du secteur tertiaire reste encore à faire ». Alors que ce secteur occupe plus de 55 p.c. de la main-d'œuvre aux États-Unis — la plupart des nations industrialisées tendant à se rapprocher de ce chiffre — la rareté des données et des études ne permet pas d'apporter une réponse aux questions concernant l'output, l'emploi, la productivité et les salaires dans ce secteur.

Ce livre décrit la croissance de l'emploi dans le secteur des services aux États-Unis (1929-1965) et quantifie les principales raisons de cette croissance. Il examine également les différences intersectorielles et intrasectorielles dans les changements de productivité, décrit et analyse les variations des salaires horaires. Enfin, il explore les implications pour la société et pour l'analyse économique d'une croissance des activités tertiaires. Deux questions ont plus particulièrement retenu notre attention : les problèmes posés par la définition de l'output et les causes de la croissance plus faible de la productivité dans le secteur des services.

La définition de l'output est difficile lorsque l'on s'intéresse à un type particulier de services. Prenons le cas des soins médicaux : il n'existe aucun accord sur ce qui, en principe, devrait être mesuré. Les mesures généralement utilisées, la visite de médecin ou la journée d'hôpital, ne sont pas acceptables pour un économiste parce que l'on mesure un input plutôt qu'un output. De plus, l'aspect préventif de l'acte médical est ignoré : un acte préventif tel que l'injection d'un vaccin, donne lieu à un faible nombre d'actes par rapport aux actes médicaux nécessaires pour traiter une personne atteinte qui n'a pas été vaccinée, alors que l'effet social est identique. Une autre difficulté vient du lien entre le traitement et la santé : de même qu'une maladie est le résultat d'un ensemble de causes, la plupart des traitements sont le résultat des efforts conjugués de l'industrie pharmaceutique, du médecin et du patient lui-même. L'auteur n'est pas parvenu à résoudre ce dilemme.

La mesure de l'output ne présente pas moins de difficulté dans le commerce de détail. L'instrument utilisé le plus fréquemment est le montant des ventes en dollars constants. Cependant, pour un dollar de ventes, le service rendu par un épicier est très différent de celui qui est rendu par un bijoutier. Pour obtenir un output en quantité et non en valeur, M. Hall utilise le nombre de transactions et le montant moyen de la transaction : ce montant moyen peut se comparer à « la longueur de la course » telle qu'on l'entend dans le secteur manufacturier, comme l'a montré Alchian. En fait, il s'agit d'un facteur faisant varier la productivité mais qui ne peut être utilisé pour déterminer l'output. La meilleure mesure de l'output du commerce de détail serait sans doute la marge brute — ventes nettes moins coût

des marchandises vendues — qui correspond à la notion de valeur ajoutée. Cependant, ceci suppose que les différences dans la marge brute reflètent des différences dans l'output et que la quantité et la qualité des services pour un dollar de ventes est stable au cours du temps pour un même type de magasin. Or un grand nombre de services, remplis autrefois par le détaillant, sont maintenant à la charge soit du manufacturier (informations sur le produit, garanties, remboursement de produits défectueux...) soit du consommateur (déplacement, attente, livraison, entreposage s'il achète moins fréquemment...). Il en résulte que l'output mesuré par la marge brute se trouve surévalué : en utilisant la marge brute, Fuchs et Schwartzmann établissent un taux de croissance de l'output de 2.8 p.c. par an dans le commerce de détail (en dollars constants, entre 1929 et 1963), taux de croissance qui tombe à 1.3 p.c. par an en tenant compte de la baisse de la quantité et de la qualité des services offerts.

Tout économiste en herbe a entendu parler de la loi des trois secteurs de Colin Clark et de la croissance plus faible de la productivité dans le secteur des services. Cependant, peu de chercheurs ont tenté d'établir et de quantifier les causes de ce décalage entre secteur secondaire et tertiaire. À la suite des travaux de Denison sur les sources de croissance économique aux États-Unis, Fuchs établit que le décalage entre le taux de croissance de la productivité par homme dans le secteur des services (1.1 p.c. par an entre 1929 et 1963) et dans le secteur manufacturier (2.2 p.c.) s'explique par les causes suivantes :

— une baisse plus importante du nombre d'heures de travail par homme dans les services (51 à 40) que dans l'industrie (47 à 40) ;

— un accroissement plus rapide de la qualité de la main-d'œuvre dans l'industrie, qui explique près de la moitié de la différence dans les taux de croissance ;

— un accroissement plus faible du capital par homme dans les services. Le résidu s'explique par les changements technologiques et les économies d'échelle plus importants dans l'industrie.

Fuchs fait remarquer que le tiers de l'emploi dans le secteur des services se situe dans des organismes à but lucratif. L'importance croissante de telles organisations pose des questions embarrassantes sur l'efficacité de la main-d'œuvre dans ce secteur. Comme l'a montré la croissance rapide des coûts dans les hôpitaux à but non lucratif, il serait nécessaire d'établir de nouveaux instruments de contrôle pour remplacer le système actuel reposant sur la concurrence et la recherche du profit comme moteurs de l'efficacité dans la production et la distribution.

L'objectif principal de cet ouvrage était de comparer de façon globale les secteurs secondaires et tertiaires en matière d'output, de productivité, de salaires, soit pour établir des tendances à long terme, soit pour décrire les fluctuations cycliques de ces variables. Les essais de l'auteur pour pénétrer plus à fond dans un type particulier de services se sont révélés décevants par suite

des problèmes de définition de l'output et de la difficulté d'accès à une information détaillée sur ces secteurs.

Michel Futin

**A Global Corporation**, par E.P. NEUFELD. Un vol., 7¼ po. x 10½, relié, 427 pages. — THE UNIVERSITY OF TORONTO PRESS, 1969. (\$15.00)

Cet ouvrage contient l'histoire d'une firme mondiale, Massey-Ferguson Limited. Il devrait donc intéresser tous ceux qui étudient l'économie de l'entreprise, l'administration en général, l'administration internationale en particulier. Il apporte également des enseignements utiles à ceux qui ont fait de la firme plurinationale l'objet de leurs recherches.

Massey-Ferguson n'a pas été, on s'en doute bien, dès son origine une firme mondiale. Elle a connu au contraire, des débuts très modestes et sa croissance a été plusieurs fois entravée par des difficultés très grandes. Ce n'est que récemment, par suite d'une réorganisation d'envergure, qu'elle a pu connaître un nouveau départ. L'histoire de Massey-Ferguson montre bien qu'il n'est pas facile de devenir et de rester une firme mondiale : difficultés de mener des opérations simultanément dans plusieurs pays très différents par leurs coutumes, leurs institutions, leurs niveaux de développement, etc. ; difficultés de communication, de contrôle, etc. Elle montre aussi que la firme mondiale n'est pas à l'abri d'erreurs de la part des administrateurs. Mais le statut de firme mondiale ne comporte pas que des inconvénients. La grande souplesse de l'organisation en ce qui concerne les mouvements de fonds, de personnel, de technologie a certes permis à Massey-Ferguson de se tirer de plus d'un mauvais pas. Nous pensons, en particulier, aux difficultés qu'elle a connues à une époque, somme toute, pas très éloignée, dans les opérations de ses usines localisées aux États-Unis et au « coup de pouce » qu'ont fourni alors les opérations ailleurs dans le monde.

Si la description détaillée des opérations se révèle parfois fastidieuse et si l'on ne peut s'empêcher, après la lecture de l'ouvrage, de penser que Neufeld a raté une excellente occasion d'analyser plusieurs autres problèmes intéressants (transmission de la technologie et diffusion des innovations à travers les diverses économies du monde, relations entre la firme plurinationale et les états, etc.), il n'en reste pas moins que l'ouvrage vaut la peine d'être lu.

Bernard Bonin