L'emploi commercial aux Etats-Unis et en France et les difficultés des comparaisons internationales

Jean Gadrey *, Florence Jany-Catrice **

L'origine de cet article est l'existence d'un débat national portant sur l'une des orientations majeures des politiques publiques de l'emploi en France. Il concerne la possibilité de favoriser la création d'emplois dans les services aux ménages et le commerce de détail par une réduction du coût du travail, et plus particulièrement du coût du travail peu qualifié, en jouant prioritairement sur les charges patronales. Ce débat a redoublé d'intensité après la publication, en décembre 1997, d'une « note de la Fondation Saint-Simon » rédigée par Thomas Piketty. L'originalité de ce travail est que l'auteur ne cherche pas à produire une estimation macro-économique de plus de

* Professeur d'économie à l'université de Lille 1, a publié récemment *L'économie des services* (La Découverte, 2e éd., 1996) et *Services : la productivité en question* (Desclée de Brouwer, 1996). Il préside la « formation commerce-services » du Conseil national de l'information statistique.

** Maître de Conférences à l'université de Lille 1, est l'auteur de : *Les services aux entreprises dans la problématique du développement*, (L'Harmattan, 1993), et coauteur, avec J. Gadrey et T. Ribault de : *France-Japon : l'emploi en détail*, rapport pour le Commissariat Général du Plan, 1997.

Une première version de cet article a été diffusée en février 1998 en tant que document de travail de l'« Appel des économistes pour sortir de la pensée unique ». Nous remercions les nombreuses personnes qui nous ont fait bénéficier de leurs remarques et critiques, et plus particulièrement E. Archambault, O. Bertrand, C. Casès (INSEE), R. Farnetti, O. Favereau, J. Lemattre (INSEE), M. Berry, P. Petit, T. Piketty, T. Ribault, P. Roussel (INSEE), N. Vaneecloo, B. Zuindeau. Nous remercions par ailleurs vivement Ms Natalie Kramer, du Bureau of Labor Statistics (US Department of Labor, Washington D.C.) pour sa coopération et ses conseils dans l'usage des données statistiques américaines

l'impact d'une réduction du coût du travail sur l'emploi en France [1], mais qu'il se fonde, d'une part, sur une comparaison avec les Etats-Unis, et, d'autre part, sur une analyse menée secteur par secteur. Le résultat le plus spectaculaire de cette recherche est le suivant : la structure de l'emploi américain par grand secteur est peu différente de la structure française, à une exception près, énorme : l'ensemble formé par le commerce et l'hôtellerie-restauration représente, en 1996, 24,2 % de l'emploi civil total aux Etats-Unis, contre seulement 18 % en France, soit 6,2 points de plus aux Etats-Unis (ou si l'on préfère 34,3 % d'emplois en plus en proportion de la population active civile). Qui plus est, si l'on raisonne non plus en proportion de l'emploi total mais en proportion de la population « à servir », l'écart se creuse encore : il y a par exemple en France 55,3 emplois commerciaux pour 1 000 habitants contre 83,7 aux Etats-Unis, soit 51 % de plus dans ce dernier pays. Et si l'on se limite au seul commerce de détail [2], c'est 67,6 % [3] d'emplois en plus par habitant que l'on trouve aux Etats-Unis.

D'où une première proposition : s'il y avait en France autant d'emplois par habitant qu'aux Etats-Unis dans le seul secteur du commerce, nous aurions 1,65 million d'emplois en plus dans ce secteur (dont 1,52 million pour le seul commerce de détail). Si l'on y ajoute les hôtels et restaurants, ce sont 2,7 millions d'emplois supplémentaires que compterait l'économie française. Par ailleurs, seconde proposition, le coût du travail salarié faiblement qualifié (majoritaire dans ces secteurs) est nettement inférieur aux Etats-Unis, et ce qui fait la différence ce sont essentiellement, selon l'auteur, les charges sociales pesant sur ces bas salaires. La conclusion apparemment logique est qu'il suffirait de baisser les charges sociales (patronales) sur les bas salaires pour atteindre ou approcher les performances américaines en matière de création d'emplois dans ces secteurs [4].

La présente contribution consiste à réfléchir à ce type de « raccourci comparatif » considéré comme un exemple assez représentatif de l'usage que l'on fait très souvent des comparaisons internationales lorsqu'il est question, en France, de politiques d'emploi.

Nous nous concentrerons sur le cas du commerce de détail dans la mesure où certaines de nos propres recherches, en France et à l'étranger (Etats-Unis, Japon, Allemagne et Grande-Bretagne) [5] nous ont conduits à l'analyser sur un mode comparatif. L'essentiel de cet article vise à répondre de façon plus complexe que dans le raisonnement que nous venons d'évoquer, à la question suivante : pourquoi y a-t-il beaucoup plus d'emplois aux Etats-Unis qu'en France dans le commerce de détail et quelle place tiennent le coût du travail et les charges sociales dans l'interprétation de la différence ?

A la fin de cette contribution (paragraphe 9), nous nous efforcerons de déduire de notre étude de cas des indications méthodologiques visant à réduire les risques de tels raccourcis comparatifs.

Une dernière précision est utile : même lorsqu'ils ne sont pas fournis sous la forme d'une fourchette, la plupart des chiffres qui résument nos estimations comparées doivent être considérés comme des ordres de grandeur. Il ne peut en être autrement dans ce genre d'exercice où l'on s'efforce en permanence de rétablir la comparabilité d'objets, de catégories et de concepts qui diffèrent dans les deux pays.

1. Une question préalable : sur quelle base comparer les niveaux d'emploi commercial aux Etats-Unis et en France ?

Il est clair que la comparaison à laquelle on se livre ne porte pas sur le niveau *absolu* (Nc) de l'emploi commercial aux Etats-Unis et en France. On rapporte toujours ce niveau Nc à une autre variable (X) jugée pertinente. Les résultats obtenus en dépendent largement.

Les deux solutions les plus fréquentes sont les suivantes. L'une consiste à rapporter Nc (l'emploi commercial) à la population totale du pays (P). Dans ce cas X = P. Cette option ne manque pas d'intérêt s'agissant du commerce de détail, activité de service destinée *a priori* à toute la population. L'autre voie, plus fréquente dans les comparaisons internationales, consiste à se caler sur la population active occupée, l'emploi total (N). Dans ce cas X = N. Ces deux options diffèrent si le taux d'activité de la population (N/P) n'est pas identique dans les deux pays, en raison de l'égalité Nc/P = (Nc/N).(N/P). Mais aucune de ces deux options ne s'impose naturellement comme étant la meilleure. Il faut y regarder de plus près : après tout, un taux d'activité élevé de la population n'est pas nécessairement un modèle enviable à tous égards s'il signifie qu'un grand nombre de lycéens et d'étudiants sont contraints de travailler en permanence à temps partiel au cours de leurs études (notamment dans le commerce de détail et la restauration) pour en financer le coût, ou que des « retraités » continuent d'exercer une activité dont ils se passeraient volontiers, parce que leurs retraites sont insuffisantes pour vivre.

1. A nos yeux de tels travaux sont essentiels (voir DARES, *La politique de l'emploi*, La Découverte, 1997) : on ne peut se contenter de diagnostics effectués secteur par secteur sans aucun bouclage macro-économique. Mais à l'inverse, des analyses sectorielles fines constituent des compléments indispensables de l'approche macro-économique, si l'on admet que les logiques et les régulations sectorielles peuvent différer fortement, hypothèse que nous retenons.
2. Hors commerce et réparation automobile. 67 % si on les inclut.
3. En calant les deux nomenclatures terme à terme, nous avons été amenés à ajouter au commerce de détail français les boulangeries-pâtisseries artisanales, dans la mesure où elles sont prises en compte dans le commerce de détail américain (« *retail bakeries* »).
4. L'auteur, qui s'oppose à une réduction du niveau de protection sociale, suggère, en compensation, des contributions portant sur les hauts salaires et le capital.
5. Voir Baret, Gadrey, Gallouj, 1997 et Gadrey, Jany-Catrice, Ribault, 1997.

A ces deux premières solutions correspondent des estimations très différentes de l'écart franco-américain en matière d'emploi dans le commerce de détail : 68 % de plus aux Etats-Unis si l'on prend comme base la population totale (P), « seulement » 33 % de plus si l'on raisonne en proportion de l'emploi total (N). Le rapport emploi civil/population est en effet 26 % plus élevé aux Etats-Unis.

Mais les choses ne s'arrêtent pas là car, dans le cas du commerce, une troisième option doit être considérée, qui consiste à retenir comme base le volume (V) des biens commercialisés. Dans ce cas la question n'est plus « combien d'emplois en plus dans le commerce aux Etats-Unis pour une population donnée » (pour 1 000 habitants par exemple), ni « combien d'emplois en plus dans le commerce américain en proportion de l'emploi total », mais : combien d'emplois en plus dans le commerce américain pour vendre le même « panier » de biens de consommation qu'en France (ou pour être plus précis : pour le même volume et la même structure de consommation commercialisable des ménages).

Pourquoi cette option est-elle aussi importante que les deux précédentes ? Parce que l'activité commerciale (donc l'emploi correspondant) dépend entre autres choses de la demande de biens commercialisés en volume et en nature. Toutes choses égales par ailleurs [6] un niveau de vie moyen plus élevé exige plus d'emploi commercial par habitant.

S'agissant précisément de la comparaison entre la France et les Etats-Unis, cet argument mérite qu'on s'y arrête. On peut distinguer un « pur effet de volume » et un « effet de structure » des achats. L'effet de volume des achats signifie que si le panier de biens acheté par le consommateur américain a la même structure mais contient x % de biens en plus, alors, toutes choses égales par ailleurs en matière de productivité et de qualité, il faudra x % d'emplois en plus pour le commercialiser. Quant à l'effet de structure des achats, il correspond au phénomène suivant. On sait que la structure de la consommation des ménages évolue lorsque le niveau de vie progresse. C'est ainsi que la part des produits alimentaires diminue (cela ne concerne pas la restauration hors domicile), que la part de la santé, des loisirs et de la culture progresse. Si l'on se limite aux biens vendus dans le cadre du commerce de détail, ces tendances (variables selon les pays, mais avec de nombreux points communs) apparaissent dans les statistiques de l'OCDE des « dépenses réelles par tête ». En dépit de leurs limites, ces données font apparaître des écarts très significatifs entre les Etats-Unis et la France en ce qui concerne la structure des achats de biens commercialisés. La tendance est la suivante : au milieu des années quatre-vingt-dix, le volume par tête

6. Cette mention signifie : « si les autres variables explicatives ont le même niveau ». Ces variables, qui apparaîtront dans la suite du papier, sont la durée et la productivité du travail, et la qualité du service commercial.

des biens et services constituant la consommation individuelle des ménages américains était supérieur d'environ 33 % au niveau atteint en France (mais aussi en Allemagne et en Grande-Bretagne, dont les scores étaient très voisins de la France). Si l'on se limite aux postes de consommation passant pour l'essentiel par le commerce de détail [7], on trouve une avance américaine de 30 % [8]. Or cet écart énorme ne s'explique pas par les achats de produits alimentaires (qui sont pratiquement identiques, par tête, dans les deux pays), mais essentiellement par la consommation d'articles d'habillement, de chaussures et de matériels de loisir, plus de deux fois plus importante aux Etats-Unis (toujours en volume par tête) [9].

Cette situation entretient très vraisemblablement un rapport avec notre question, car il est clair que le commerce de détail alimentaire est aujourd'hui, aux Etats-Unis comme en France, moins utilisateur de main-d'œuvre que le commerce non alimentaire. Il suffit pour s'en convaincre d'examiner la part des coûts de personnel dans le chiffre d'affaires [10], ou de tenir compte du fait que le principe du « self-service » s'est d'abord introduit dans le commerce alimentaire, et qu'il en va de même aujourd'hui avec le développement des formules de *hard-discount*.

Il est donc légitime de supposer que si (en liaison avec un niveau de vie plus élevé) la structure des achats dans un pays est marquée par un poids plus important de produits plus complexes, tels que les « produits blancs » ou « bruns », ou davantage soumis à des effets de différenciation et de mode, ou plus difficiles à choisir parce qu'impliquant les individus dans leur propre image (habillement, chaussures) ou leurs loisirs, alors ce pays aura tendance à employer plus de personnel dans le commerce de détail, toutes choses égales par ailleurs (durée du travail, qualité de service, productivité, etc.). Cette hypothèse semble confirmée par les chiffres concernant les Etats-Unis et la France :

1) Dans le commerce de détail pris globalement (hors commerce automobile), le nombre d'emplois (Nc) rapportés au volume (V) de la consommation commercialisable des ménages est supérieur d'environ 29 % aux Etats-Unis. Cela résulte logiquement du fait que Nc/V = (Nc/P)/(V/P), où

7. Car il ne faut pas oublier que, dans les pays développés, la majeure partie de la consommation marchande finale ne passe plus par le commerce de détail : chauffage, éclairage, transports et communication, santé, et plus généralement les services marchands (hors commerce et réparation automobile).
8. Source : OCDE, 1995. Voir l'annexe 2 du présent article pour quelques chiffres.
9. Nous faisons abstraction de l'achat de véhicules personnels (deux fois et demi supérieurs aux Etats-Unis) dans la présente étude consacrée au commerce de détail hors automobile.
10. La part des salaires bruts dans le chiffre d'affaires est de 9,9 % dans le commerce alimentaire américain, de 11,6 % dans les magasins de vêtements ou 12,2 % dans les magasins d'équipement du foyer (données de 1992, *Statistical Abstract of the U.S.*, 1996, p. 763). En France, la part des rémunérations dans le chiffre d'affaires est de 6,3 % pour l'ensemble du commerce alimentaire, de 11 % dans le commerce de l'habillement-cuir ainsi que dans le commerce de l'équipement du foyer (Enquête annuelle d'entreprise, INSEE, 1995, entreprises de plus de 20 salariés).

A ces deux premières solutions correspondent des estimations très différentes de l'écart franco-américain en matière d'emploi dans le commerce de détail : 68 % de plus aux Etats-Unis si l'on prend comme base la population totale (P), « seulement » 33 % de plus si l'on raisonne en proportion de l'emploi total (N). Le rapport emploi civil/population est en effet 26 % plus élevé aux Etats-Unis.

Mais les choses ne s'arrêtent pas là car, dans le cas du commerce, une troisième option doit être considérée, qui consiste à retenir comme base le volume (V) des biens commercialisés. Dans ce cas la question n'est plus « combien d'emplois en plus dans le commerce aux Etats-Unis pour une population donnée » (pour 1 000 habitants par exemple), ni « combien d'emplois en plus dans le commerce américain en proportion de l'emploi total », mais : combien d'emplois en plus dans le commerce américain pour vendre le même « panier » de biens de consommation qu'en France (ou pour être plus précis : pour le même volume et la même structure de consommation commercialisable des ménages).

Pourquoi cette option est-elle aussi importante que les deux précédentes ? Parce que l'activité commerciale (donc l'emploi correspondant) dépend entre autres choses de la demande de biens commercialisés en volume et en nature. Toutes choses égales par ailleurs [6] un niveau de vie moyen plus élevé exige plus d'emploi commercial par habitant.

S'agissant précisément de la comparaison entre la France et les Etats-Unis, cet argument mérite qu'on s'y arrête. On peut distinguer un « pur effet de volume » et un « effet de structure » des achats. L'effet de volume des achats signifie que si le panier de biens acheté par le consommateur américain a la même structure mais contient x % de biens en plus, alors, toutes choses égales par ailleurs en matière de productivité et de qualité, il faudra x % d'emplois en plus pour le commercialiser. Quant à l'effet de structure des achats, il correspond au phénomène suivant. On sait que la structure de la consommation des ménages évolue lorsque le niveau de vie progresse. C'est ainsi que la part des produits alimentaires diminue (cela ne concerne pas la restauration hors domicile), que la part de la santé, des loisirs et de la culture progresse. Si l'on se limite aux biens vendus dans le cadre du commerce de détail, ces tendances (variables selon les pays, mais avec de nombreux points communs) apparaissent dans les statistiques de l'OCDE des « dépenses réelles par tête ». En dépit de leurs limites, ces données font apparaître des écarts très significatifs entre les Etats-Unis et la France en ce qui concerne la structure des achats de biens commercialisés. La tendance est la suivante : au milieu des années quatre-vingt-dix, le volume par tête

6. Cette mention signifie : « si les autres variables explicatives ont le même niveau ». Ces variables, qui apparaîtront dans la suite du papier, sont la durée et la productivité du travail, et la qualité du service commercial.

des biens et services constituant la consommation individuelle des ménages américains était supérieur d'environ 33 % au niveau atteint en France (mais aussi en Allemagne et en Grande-Bretagne, dont les scores étaient très voisins de la France). Si l'on se limite aux postes de consommation passant pour l'essentiel par le commerce de détail [7], on trouve une avance américaine de 30 % [8]. Or cet écart énorme ne s'explique pas par les achats de produits alimentaires (qui sont pratiquement identiques, par tête, dans les deux pays), mais essentiellement par la consommation d'articles d'habillement, de chaussures et de matériels de loisir, plus de deux fois plus importante aux Etats-Unis (toujours en volume par tête) [9].

Cette situation entretient très vraisemblablement un rapport avec notre question, car il est clair que le commerce de détail alimentaire est aujourd'hui, aux Etats-Unis comme en France, moins utilisateur de main-d'œuvre que le commerce non alimentaire. Il suffit pour s'en convaincre d'examiner la part des coûts de personnel dans le chiffre d'affaires [10], ou de tenir compte du fait que le principe du « self-service » s'est d'abord introduit dans le commerce alimentaire, et qu'il en va de même aujourd'hui avec le développement des formules de *hard-discount*.

Il est donc légitime de supposer que si (en liaison avec un niveau de vie plus élevé) la structure des achats dans un pays est marquée par un poids plus important de produits plus complexes, tels que les « produits blancs » ou « bruns », ou davantage soumis à des effets de différenciation et de mode, ou plus difficiles à choisir parce qu'impliquant les individus dans leur propre image (habillement, chaussures) ou leurs loisirs, alors ce pays aura tendance à employer plus de personnel dans le commerce de détail, toutes choses égales par ailleurs (durée du travail, qualité de service, productivité, etc.). Cette hypothèse semble confirmée par les chiffres concernant les Etats-Unis et la France :

1) Dans le commerce de détail pris globalement (hors commerce automobile), le nombre d'emplois (Nc) rapportés au volume (V) de la consommation commercialisable des ménages est supérieur d'environ 29 % aux Etats-Unis. Cela résulte logiquement du fait que Nc/V = (Nc/P)/(V/P), où

7. Car il ne faut pas oublier que, dans les pays développés, la majeure partie de la consommation marchande finale ne passe plus par le commerce de détail : chauffage, éclairage, transports et communication, santé, et plus généralement les services marchands (hors commerce et réparation automobile).
8. Source : OCDE, 1995. Voir l'annexe 2 du présent article pour quelques chiffres.
9. Nous faisons abstraction de l'achat de véhicules personnels (deux fois et demi supérieurs aux Etats-Unis) dans la présente étude consacrée au commerce de détail hors automobile.
10. La part des salaires bruts dans le chiffre d'affaires est de 9,9 % dans le commerce alimentaire américain, de 11,6 % dans les magasins de vêtements ou 12,2 % dans les magasins d'équipement du foyer (données de 1992, *Statistical Abstract of the U.S.*, 1996, p. 763). En France, la part des rémunérations dans le chiffre d'affaires est de 6,3 % pour l'ensemble du commerce alimentaire, de 11 % dans le commerce de l'habillement-cuir ainsi que dans le commerce de l'équipement du foyer (Enquête annuelle d'entreprise, INSEE, 1995, entreprises de plus de 20 salariés).

Nc/P est l'emploi commercial par tête et V/P la consommation commercialisable par tête. Or l'emploi commercial par habitant est environ 68 % plus élevé aux Etats-Unis, alors que la consommation commercialisable par habitant y est supérieure de 30 %.

2) Mais, si l'on raisonne séparément sur le commerce de détail alimentaire et non alimentaire, afin d'interpréter les chiffres précédents, le tableau est sensiblement différent : l'écart entre les Etats-Unis et la France en matière d'emploi commercial par tête est nettement plus élevé pour le commerce non alimentaire (environ + 80 %) que pour le commerce alimentaire (environ + 40 %) en raison du fait que les Américains achètent en moyenne à peu près autant de produits alimentaires que les Français, mais beaucoup plus de produits non alimentaires. Il y a donc bien ici un « effet de structure » des achats des ménages, en partie lié au niveau de vie et s'ajoutant au pur « effet de volume » des produits commercialisés [11].

Résumons-nous : l'avance américaine par rapport à la France en matière d'emploi dans le commerce de détail peut, selon la base de calcul, être de l'ordre de 68 %, de 33 %, ou de 29 %. Par la suite, nous nous intéresserons particulièrement aux comparaisons menées pour un même panier de biens vendus, considérant que c'est la base la plus pertinente si la question est de favoriser des créations d'emplois dans le commerce français par un enrichissement en services, à partir de ce que les Français achètent effectivement. L'écart qui reste à expliquer est donc le suivant : comment se fait-il qu'on emploie aux Etats-Unis un personnel 29 % plus nombreux qu'en France pour vendre la même quantité de biens ?

Remarque concernant le secteur de l'hôtellerie-restauration : on n'examine pas dans ce papier la question de l'écart franco-américain en matière d'emplois dans le secteur de l'hôtellerie restauration. Cet écart est encore plus énorme que pour le commerce de détail puisque – sur ce point nos estimations rejoignent celles de la note de la Fondation Saint-Simon – l'emploi par habitant est environ 2,3 fois supérieur aux Etats-Unis. Indiquons néanmoins où se trouve de toute évidence l'explication principale, qui a peu à voir avec le coût du travail ou les charges sociales : les dépenses par habitant [12] pour ce poste sont environ deux fois plus élevées aux Etats-Unis qu'en France. Cela a évidemment un rapport étroit avec le revenu réel par tête nettement supérieur aux Etats-Unis et avec l'élasticité-revenu elle-même élevée de la consommation de services d'hôtels et de restaurants. Sans aller plus loin dans l'analyse, il n'est pas étonnant que si la demande

11. Dans le raisonnement précédent, l'effet de structure a été calculé sommairement sur la base de la distinction alimentaire/non alimentaire.
12. Estimations effectuées à partir des chiffres d'affaires fournis par l'Enquête annuelle d'entreprise dans les services en France et le Statistical Abstract of the US, 1997, aux Etats-Unis, en utilisant les parités de pouvoir d'achat de la consommation finale. L'écart serait encore plus important si l'on utilisait les parités de pouvoir d'achat pour ce poste de dépenses.

par habitant est environ deux fois supérieure aux Etats-Unis, l'emploi par habitant y soit 2,3 fois plus important.

2. La durée moyenne du travail : 3 à 9 % de moins aux Etats-Unis selon les sources

Pour un même volume national d'heures de travail (H) consacrées à la distribution commerciale, le nombre total d'emplois (Nc) est inversement proportionnel à la durée moyenne du travail (D) des individus : H = Nc x D. On pourrait faire abstraction de la variable D s'il apparaissait qu'aux Etats-Unis et en France la durée moyenne du travail dans le commerce de détail était à peu près la même. Or il n'en est rien, et l'écart ne peut être négligé, même s'il est délicat à chiffrer de façon précise : les producteurs de statistiques sur le travail savent à quel point cette donnée à la fois naturelle sur le plan individuel (le temps que l'on passe à travailler), et inscrite dans des dispositifs législatifs collectifs, est incroyablement floue, et semble même le devenir de plus en plus dans les organisations post-fordistes et dans certains services. Il existe néanmoins des ordres de grandeur de qualité acceptable. On s'intéressera essentiellement à la durée hebdomadaire du travail.

Pour comparer la durée hebdomadaire moyenne effective du travail (incluant les actifs à temps plein et à temps partiel [13]) dans les deux pays, on peut recourir soit à des données d'établissements ou d'entreprises (enquêtes auprès des employeurs), soit à des données d'enquêtes auprès des ménages (Enquête emploi en France, *Current Population Survey* aux Etats-Unis). On obtient, selon les cas, les écarts suivants (voir l'annexe 3 pour plus de détails) :

– sur la base des enquêtes auprès des employeurs [14] 28,8 heures aux Etats-Unis, 31,4 heures en France [15], soit 8 à 9 % de moins aux Etats-Unis.

– sur la base des enquêtes auprès des ménages [16], 34,8 heures aux Etats-Unis, pour les salariés, 35,3 heures si l'on tient compte des non salariés, contre 36,5 heures en France (tous actifs confondus), soit environ 3 à 4 % de moins aux Etats-Unis.

Nous retriendront comme ordre de grandeur le chiffre de 5 à 6 % de moins aux Etats-Unis. Dans l'ensemble de nos estimations, ce chiffre est

13. En 1987, la part des salariés à temps partiel du commerce de détail représentait aux Etats-Unis 29 % des salariés, alors qu'ils n'en représentaient que 12,2 % en France. (*Conditions of Work Digest*, BIT, 1989). Dix ans plus tard, ce même taux est d'environ 33 % aux Etats-Unis (*Employment and Earnings*, 1997), et de 25 % en France selon l'Enquête emploi de 1997 (non compris boulangeries et commerce automobile).
14. Hors non salariés en France, hors non salariés et cadres aux Etats-Unis.
15. Enquête annuelle d'entreprise dans le commerce, 1995.
16. En réponse à la même question : « Combien d'heures avez-vous réellement travaillé la semaine dernière ? » (sources : CPS pour les Etats-Unis et traitement spécifique par les services de l'INSEE de l'Enquête emploi 1997 pour la France). Voir annexe 3.

celui qui est affecté de la marge d'incertitude la plus importante (avec celui qui concerne la productivité). Il mériterait d'autres investigations.

Faisons le point : on emploie aux Etats-Unis environ 29 % de personnes de plus qu'en France pour commercialiser le même panier moyen de biens que dans le commerce de détail français. Mais, comme la durée moyenne annuelle du travail est, dans ce secteur, inférieure d'environ 5 % aux Etats-Unis, on utilise en fait aux Etats-Unis « seulement » 22 % d'heures de travail de plus qu'en France pour commercialiser un tel panier moyen.

C'est un écart important, sans nul doute, mais il n'a plus rien à voir avec l'écart de 68 % dont nous sommes partis. C'est ce chiffre de 22 % qu'il faut maintenant tenter d'expliquer, ce que l'on va faire en distinguant une explication sur la base de variables « réelles » (la productivité du travail et la qualité de service), et une explication en termes de variables monétaires (les frais de personnel et le coût horaire du travail).

3. Deux variables réelles cruciales : la productivité et la qualité du service commercial

Le fait qu'on utilise aux Etats-Unis environ 22 % d'heures de travail en plus pour commercialiser le même panier moyen que celui qui caractérise le commerce de détail français peut s'expliquer *a priori* de deux façons (non exclusives) :

- la première explication est que la productivité du travail est inférieure aux Etats-Unis pour un niveau donné de qualité et pour les mêmes types de services commerciaux. Dans ce cas, il faut dépenser plus d'heures parce qu'on est moins efficient pour les mêmes fonctions. C'est « l'effet productivité », dont la conceptualisation et l'évaluation sont particulièrement délicates dans le commerce ;
- la seconde explication est que, à productivité ou efficience du travail identique dans les deux pays, on délivre dans le commerce de détail américain plus de qualité et plus de services pour un même panier moyen de biens vendus, ce qui exige alors plus de travail, mais pour un produit commercial différent, plus riche en services, à valeur ajoutée supérieure : c'est « l'effet qualité et service ».

L'encadré 1 propose une formalisation simple de l'ensemble de cette analyse des « variables réelles » qui influent lourdement sur le niveau de l'emploi commercial par habitant dans un pays. Que disent les faits observables quant à ces deux tendances de la productivité et de la qualité aux Etats-Unis et en France ? L'encadré 2 explicite les faits et les données disponibles qui nous ont servi de base pour aboutir aux conclusions suivantes.

Il existe des indices convergents montrant que, pour les mêmes services et les mêmes fonctions, la productivité du travail n'est pas inférieure dans le commerce américain, au contraire. Notre estimation (il s'agit, dans ce cas tout particulièrement, d'un ordre de grandeur qui ne peut être qu'approximatif) est de l'ordre de 5 % dans l'ensemble du commerce de détail américain, compte tenu notamment du poids plus important dans ce pays de chaînes modernes, et, corrélativement, du poids moins important du petit commerce indépendant. Cet ordre de grandeur rejoint celui fourni par une étude du cabinet McKinsey, dont la méthode d'estimation, différente, est fondée sur des évaluations, par format de magasins, de la marge brute par heure de travail.

La conséquence de ce premier résultat est claire : si l'on utilise environ 22 % d'heures de travail en plus dans le commerce de détail américain (pour le même panier de biens qu'en France) et si la productivité du travail y est équivalente voire un peu plus élevée, c'est parce qu'en moyenne les magasins américains offrent plus de services (et en particulier de services intensifs en travail) et mettent à cet effet plus de personnel à la disposition de la clientèle : on peut imputer plus de 20 % de l'écart entre les deux pays à cet « effet qualité et service », dont les manifestations sont multiples et concernent par exemple les services de livraison à domicile, l'ouverture des magasins 24 heures sur 24, l'accueil, l'assistance en rayon et aux caisses, le personnel de sécurité, etc. [17].

Cet effet « qualité et service », très important, concerne évidemment des caractéristiques de qualité et des services *telles qu'elles sont appréciées et valorisées dans le contexte américain* (et avec le niveau de vie américain). Rien ne dit que les consommateurs français apprécieraient qu'on leur offre – et donc qu'on leur fasse payer, d'une façon ou d'une autre – des services de *packing assistants* (aide manuelle à l'ensachage aux caisses) ou *de door keepers* (personnels de surveillance aux portes des magasins), très largement présents aux Etats-Unis.

De même, il n'y a pas en France de demande, solvable ou non, pour une ouverture 24 heures sur 24 des supermarchés, ce qui était le cas de 37 % des supermarchés américains en 1990 [18]. Par contre, d'autres prestations, telles que la livraison à domicile [19], semblent pouvoir rencontrer en France des besoins de certains segments de la population, et pas seulement des plus aisés.

17. Pour d'autres détails, voir Gadrey, 1996, chap. 11.
18. Gadrey, Noyelle, Stanback, 1992.
19. Offerte par 82 % des supermarchés américains en 1993, *Statistical Abstract of the U.S.*, 1997, p. 771.

Encadré 1. L'analyse du nombre d'emplois par habitant du commerce de détail à partir de quatre variables « réelles » : une formalisation

■ Le nombre d'emplois commerciaux par habitant sera noté Nc/P. La première étape de l'analyse consiste à décomposer ce ratio de la façon suivante :

(1) $Nc/P = Nc/V \cdot V/P$ soit (nombre d'emplois : volume des ventes) **x** (volume des ventes par habitant)

■ La seconde étape consiste à écrire

$$Nc = H/D = \frac{\text{heures totales travaillées pendant l'année}}{\text{durée annuelle moyenne du travail par emploi}}$$

D'où (2)

$Nc/P = V/P \cdot 1/D \cdot H/V$ = (« effet niveau de vie ») **x** (« effet durée du travail ») **x** (heures de travail : volume des ventes)

■ La troisième étape consiste à faire intervenir la productivité et la qualité. Sur le plan théorique, la production commerciale « réelle » est définie par un vecteur (S_1, S_2 ... S_n) de services de type final rendus à la clientèle et appréciés par cette clientèle. Quelques exemples : S_1 = mise à disposition physique des biens, S_2 = réalisation de la transaction monétaire, S_3 = service de fromagerie à la coupe, S_4 = horaires d'ouvertures appréciés, S_4 = accueil et assistance, S_5 = livraison à domicile, etc. . La productivité du travail, π, s'écrit :

$$\pi = \frac{\Sigma \alpha i \, S i}{H} = \frac{\text{volume pondéré de services}}{\text{heures de travail}}$$

Cette formule suppose que l'on ait identifié des unités de mesure des principaux services S_i (ce qui est plus ou moins facile selon les cas), et choisi des coefficients de pondération αi reflétant la valeur unitaire du service S_i. Si le service S_i est facturé séparément (cas de certaines livraisons à domicile) on pourra recourir au prix. Mais en général tel n'est pas le cas. On peut alors, toujours en théorie, utiliser des coûts de production.

Cette « productivité dans la production de services », qui reflète le mieux selon nous l'essence de l'activité commerciale, mais qui est particulièrement délicate à évaluer, peut être mise en relation avec la « productivité-volume » V/H, rudimentaire et source de biais analytiques importants, mais qui est à la base des indicateurs de production réelle et de productivité commerciale dans toutes les institutions statistiques nationales, car les données disponibles à l'échelle des branches ne permettent pas de faire mieux. La relation est la suivante :

(3) $\pi = \frac{\Sigma \alpha i \, S i}{V} = \frac{\Sigma \alpha i \, S i}{H} \cdot \frac{H}{V} = i(S) \times$ (productivité-volume) où $i(S) = \pi = \frac{\Sigma \alpha i \, S i}{V} =$

représente un indicateur du niveau de services rendus pour un même volume de biens vendus. Au total, si l'on combine (1) et (3), on obtient :

$Nc/P = V/P \cdot 1/D \cdot i(S)/\pi$, formule résumant notre analyse des facteurs réels.

... suite de l'encadré 1

En termes non formalisés : niveau d'emploi commercial/habitant = (volume de biens vendus/hab.) **x** (effet durée du travail) **x** (effet qualité et services) **/** (effet productivité).

Cette formulation théorique soulève des problèmes de mise en œuvre statistique, dont les plus importants concernent les indicateurs i(S) et p, que les statistiques nationales ne permettent aucunement d'approcher. Les tentatives d'utilisation des marges commerciales brutes, déflatées, ou de la valeur ajoutée déflatée, sont vouées à l'échec, parce qu'on ne dispose pas de données de prix et de coûts des services (Si), qui sont pourtant les composantes du produit « réel » de cette activité. On se rabat alors sur des indices de prix des biens vendus, ce qui est indéfendable à tous points de vue. Il faut, pour contourner cette difficulté, recourir à des observations directes et à des sources professionnelles concernant ces services et la productivité du travail dans leur production. C'est l'objet de l'encadré 2.

4. L'analyse par les variables monétaires : frais de personnel et coût horaire du travail

La question qui se pose à ce stade, et qui nous ramène à la problématique initiale de notre recherche, est la suivante : comment, aux Etats-Unis, finance-t-on ces 22 % d'heures de travail additionnelles utilisées pour commercialiser le même panier moyen qu'en France, heures dont on vient de voir qu'elles étaient essentiellement utilisées à produire plus de services ?

Notre raisonnement est le suivant : à ce panier de biens, représentatif de la structure des achats en France, correspond dans chaque pays un chiffre d'affaires en monnaie courante. Le nombre d'heures de travail permettant de produire ce chiffre d'affaires est le quotient des frais de personnel (toujours pour ce type de panier, et charges sociales comprises), par le coût horaire total du travail. Il peut donc y avoir deux raisons possibles, non exclusives, pour lesquelles ce nombre d'heures est nettement supérieur aux Etats-Unis :

a) les frais de personnel en question sont supérieurs aux Etats-Unis. Les établissements américains, (et les consommateurs), paieraient plus en salaires et charges. Ou encore : la part des frais de personnel dans le chiffre d'affaires est supérieure aux Etats-Unis pour ce type de « panier moyen français ».

b) le coût salarial horaire est inférieur aux Etats-Unis, ce qui permet, pour un même montant de frais de personnel, de financer un volume supérieur d'heures de travail.

Encadré 2. Estimation comparée des niveaux de productivité du travail dans les deux pays

Compte tenu des développements de l'encadré 1, ces estimations doivent porter, pour avoir un sens, sur les mêmes services et les mêmes fonctions. Si les caractéristiques des services diffèrent, ou si l'on produit dans un pays des services qui ne sont pas produits dans l'autre, on n'est plus dans le registre de la productivité comparée mais dans celui de l'effet « qualité et services ».

Il y a au moins deux façons de procéder, qu'il est bon de croiser. Mais dans les deux cas l'obtention de données est problématique. La première relève d'une approche fonctionnelle, la seconde d'une approche par « formules commerciales ».

L'approche fonctionnelle consiste à identifier les caractéristiques du service commercial en termes de fonctions techniques aussi comparables que possible. Certaines de ces fonctions relèvent d'opérations de *logistique matérielle* (le commerce fait circuler des biens, les stocke, les dispose en rayons ...), d'autres de *fonctions informationnelles* (réalisation des transactions, affichage des informations sur les prix et les produits...), d'autres de *fonctions relationnelles*, au contact direct du client. Ces familles de fonction font appel à des technologies et à des modes d'organisation plus ou moins efficients selon les pays.

L'approche par « formule commerciale » est d'une grande importance car, au fond, le produit commercial, en tant que complexe ou architecture de services, se présente concrètement comme une succession de « formats » de magasins ou de formules commerciales. Dans le cadre d'une comparaison internationale, il y a tout intérêt à raisonner en deux temps :

1. Identifier par un travail typologique, empirique et théorique, les principaux « formats » en présence dans chaque pays et tenter lorsque c'est possible de les rapprocher terme à terme. C'est souvent possible lorsqu'on compare deux pays développés, mais il y a des limites. Deux exemples parmi d'autres : *a)* l'hypermarché « à la française » a pour caractéristiques outre sa taille et son volume d'opérations, qu'il est positionné à la fois, et de façon à peu près équivalente, sur les produits alimentaires et non alimentaires. Aux Etats-Unis, les grandes surfaces alimentaires et non alimentaires sont beaucoup plus clairement typées et spécialisées sur l'un des deux volets ; *b)* le « *convenience store* », très répandu aux Etats-Unis, n'a guère d'équivalent en France pour l'instant.
2. Dans la mesure où ce rapprochement est possible, comparer les fonctions et les services rendus dans les formats ainsi appariés (le *supermarket* américain et le supermarché français de taille comparable, la grande surface de commerce vestimentaire dans les deux pays, etc.), pour y repérer d'éventuels écarts de qualité, de services périphériques rendus, etc.

Nous sommes loin d'avoir à notre disposition les données permettant de mener à bien un tel programme comparatif. Il existe néanmoins des indices convergents, issus de nos propres entretiens et investigations (Gadrey, Noyelle, Stanback, 1992) et des travaux du cabinet McKinsey (1997) tendant à montrer que :

- pour des fonctions et des formats de magasin semblables, la technologie et l'organisation du travail sont, dans la période actuelle, très semblables dans les deux pays, avec, selon toute vraisemblance, des niveaux de productivité du travail voisins dans ces fonctions majeures que sont les caisses, le réassortiment des rayons et le service direct en contact avec la clientèle. L'avance technologique américaine [1] pourrait être compensée par un niveau d'éducation moyen inférieur des salariés, et en particulier des moins qualifiés et des moins payés d'entre eux ;

... suite de l'encadré 2

- mais une différence notable subsiste entre les deux pays : le poids relatif du petit commerce indépendant, dont les niveaux de productivité du travail sont nettement inférieurs pour les mêmes fonctions : la part des emplois non salariés dans l'emploi total du commerce de détail était, au milieu des années quatre-vingt-dix, de 19,5 % en France [2] contre seulement 7,4 % aux Etats-Unis [3].

Si par exemple on fait l'hypothèse grossière, et peut-être un peu excessive, retenue par McKinsey [4], que la productivité moyenne du travail des non-salariés (essentiellement en activité dans des établissements traditionnels) est de l'ordre de la moitié de la productivité moyenne du travail des salariés (massivement employés dans des entreprises modernes et des chaînes), on aboutit à ce que, dans l'ensemble du commerce de détail américain, la productivité du travail serait environ 5 à 7 % plus élevée qu'en France. Nous retiendrons 5 % comme ordre de grandeur, en insistant sur le fait que cette hypothèse s'accompagne d'une marge d'incertitude élevée (entre 0 et 10 % serait une fourchette prudente) et qu'il serait utile de mener une étude de terrain approfondie pour réduire cette marge.

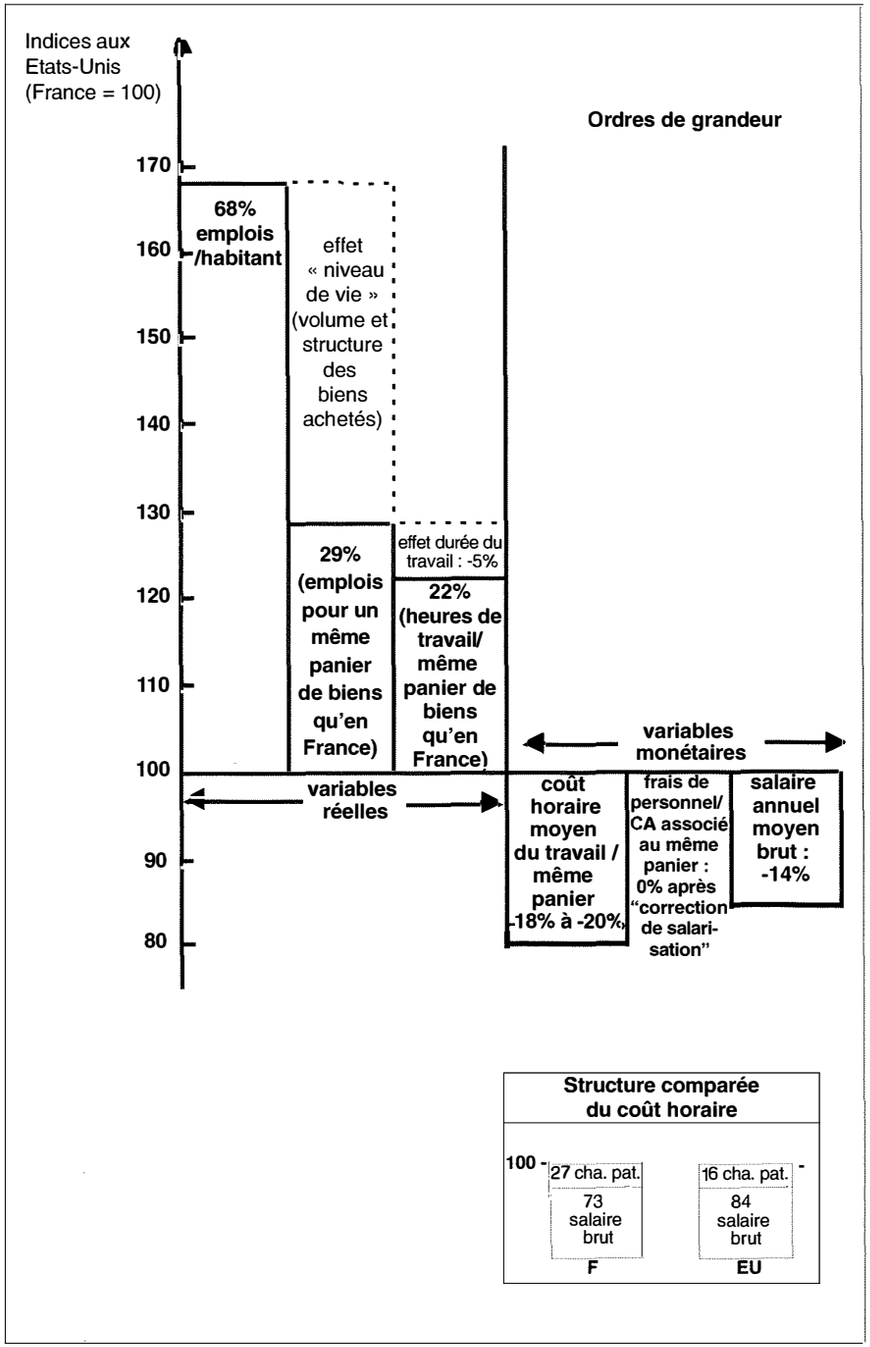
1. L'idée assez répandue selon laquelle les services et le commerce américains créeraient plus d'emplois qu'en France parce qu'on y introduirait moins rapidement et moins systématiquement les nouvelles technologies est totalement démentie par les faits. Les taux d'utilisation des technologies modernes (logistiques, informationnelles) sont supérieurs dans pratiquement tous les domaines à ce que l'on trouve en France (Gadrey, 1996, chap.11).
2. Source : Enquête annuelle d'entreprises, INSEE, 1995. y compris boulangeries et commerce automobile.
3. *Statical Abstract of the U.S.,* 1996, p. 404. Y compris *eating and drinking places.*
4. Mc Kinsey, 1997, fait cette hypothèse pour les établissements.

Les faits montrent que la seconde explication est la bonne. En proportion du chiffre d'affaires et pour une structure d'achats identique à celle de la France [20], la part des frais de personnel dans le chiffre d'affaires [21] est comparable dans les deux pays : de l'ordre de 11,5 % [22].

La différence correspond donc essentiellement au fait que le coût horaire du travail est nettement inférieur dans le commerce de détail américain [23] d'environ 18 à 20 %. Il est assez rassurant de constater que l'estimation directe de cet écart, en dépit de son caractère approximatif, est

20. Nous nous sommes limités à éliminer l'effet de structure le plus important, qui correspond au rapport : achats de biens non alimentaires/achats de biens alimentaires, plus élevé aux Etats-Unis. On pourrait certainement raffiner, mais pour des écarts de second ordre.
21. Chiffre d'affaires hors taxes dans les deux pays.
22. Nous avons utilisé pour cette estimation l'équivalent de la « correction de salarisation croissante » que l'on applique par exemple dans les calculs de la part des salaires dans la valeur ajoutée d'un pays lorsque le taux de salarisation de la population active varie. Cela est indispensable dans le cas présent, puisqu'il y a en France une proportion nettement plus important de non salariés qu'aux Etats-Unis (19 % contre 7 %). Si l'on se limitait aux seules grandes entreprises, on obtiendrait que la part des frais de personnel est un peu supérieure dans le chiffre d'affaires aux Etatas-Unis (ratio de l'ordre de 12 %).
23. Y compris *eating and drinking places* : les données isolant ce secteur ne sont pas fournies par les bases existantes.

Comparaison des niveaux d'emploi dans le commerce de détail (hors automobile) France / Etats-Unis



compatible avec son estimation indirecte comme « résidu » des variables réelles prises en compte depuis le début de notre analyse.

5. Si le coût salarial horaire est inférieur aux Etats-Unis, cela ne tient pas qu'aux charges : les salaires sont, eux aussi, nettement inférieurs

Si les coûts salariaux horaires sont inférieurs de 18 à 20 % aux Etats-Unis, c'est à la fois parce que :

■ les salaires **bruts** horaires (voir notre remarque à la fin de ce paragraphe) sont inférieures, d'environ 8 à 10 %. Si l'on se souvient que la durée annuelle du travail est inférieure d'environ 5 à 6 % aux Etats-Unis, cela signifie que le *salaire brut annuel moyen du salarié américain de ce secteur est environ 14 à 15 % inférieur à celui de son homologue français*. L'exemple américain pose évidemment ici un problème redoutable de transposition. L'écart est encore plus important quand on s'intéresse au salaire minimal dans les deux pays, puisque, même après les fortes revalorisations de 1996 et 1997, le salaire minimum horaire américain, d'un montant de 5,15 $, correspond en parités de pouvoir d'achat à 33,5 F en 1997 [24], soit 14 % de moins que le SMIC français (39,43 F au 1er juillet 1997). Notons au passage que la progression considérable en peu de temps du salaire minimum américain (21 % en un an [25]) ne semble pas avoir du tout affecté le rythme de création d'emplois dans le commerce de détail et l'hôtellerie-restauration de ce pays, ce qui prouve que, au moins dans certaines conditions, la production d'emplois dans ces secteurs est peu sensible au coût du travail peu qualifié.

■ les charges patronales sont inférieures aux Etats-Unis, mais il faut, pour les évaluer, ne pas oublier qu'au-delà des « *legally required benefits* » (charges minimales obligatoires), les entreprises américaines contribuent à la protection sociale de leurs salariés de multiples façon : versements conventionnels à des fonds de retraite, d'assurance santé, etc. Le tout se montait, dans le commerce de détail, en 1997, à 16 % environ du coût total du travail, alors qu'en France, dans ce même secteur, les charges patronales représentaient environ 27 % de ce coût total [26]. L'écart est donc, en proportion du coût total, de l'ordre de 11 points.

---

24. Les coefficients de parités de pouvoir d'achat de la consommation finale n'ont guère varié entre 1993 et 1996 entre la France et les Etats-Unis, ils sont compris entre 6,5 et 6,6 francs (source : OCDE ; 1998).
25. Source : *Employment Standards Administration* (ESA), US Department of Labor, 1998, site Internet.
26. Source : Enquête annuelle d'entreprise dans le commerce en 1995, INSEE, données concernant les entreprises de plus de 20 salariés. Nous avons réduit le chiffre de 1995 d'un point environ pour tenir compte de la croissance du temps partiel (assorti de réductions de charges).

C'est à l'utilisation éventuelle de cet écart dans le cadre de la politique d'emploi française qu'il faut maintenant réfléchir, en « dynamique ».

Une remarque importante : nous avons, de façon évidemment conventionnelle, effectué la comparaison de la structure des coûts horaires du travail (en distinguant salaires et charges) en considérant dans les deux pays que le salaire était le salaire brut (cotisations sociales employées comprises), et que les charges correspondaient aux charges des employeurs. Ce point de vue est un compromis entre deux positions extrêmes. Pour la première, la mesure de ce qui revient aux salariés est le salaire net. Pour l'autre c'est le salaire et l'ensemble des charges sociales (employeurs et employés), ces dernières étant assimilées à du salaire indirect. Retenir dans le cas présent le salaire brut est une solution grossière mais qui a deux avantages :

- un avantage institutionnel, dans le contexte notamment du débat français où, lorsqu'il est question de réduire les charges sur les bas salaires, on s'intéresse essentiellement aux charges patronales ;
- un avantage théorique, si l'on admet que les salariés américains du bas de l'échelle doivent payer eux-mêmes (c'est-à-dire à partir de leur salaire net), lorsqu'ils le peuvent, une fraction importante de leur protection sociale [27] et que, pour ces catégories, la différence de niveau de vie avec la France est insuffisamment reflétée par les indices moyens de parités de pouvoir d'achat.

On pourrait certainement retenir d'autres hypothèses conventionnelles [28], mais la position extrême consistant à raisonner sur le seul salaire net nous paraît indéfendable dans ce travail comparatif.

6. Réduire fortement les charges patronales permettrait-il de créer des emplois dans le commerce de détail ?

Dans les paragraphes précédents, on a utilisé un raisonnement statistique par étapes (il s'agit de statique comparative) tel que, après avoir éliminé différents effets (niveau de vie, durée du travail, frais de personnel) il ne reste plus que le facteur « coût salarial horaire pour un même panier moyen de biens » pour expliquer le volume comparativement élevé d'heures de travail consacré, aux Etats-Unis, à la commercialisation de ce panier moyen. La dernière étape de notre raisonnement est la suivante : si, dans le commerce de détail français, on ne jouait que sur les charges sociales (sans

27. T. Piketty admet, dans son ouvrage « Economie des inégalités » (La Découverte, 1997), qu'« un smicard est incontestablement mieux loti en France qu'aux Etats-Unis », parce que dans ce dernier pays il « doit payer lui-même sa couverture santé et les dépenses d'éducation de ses enfants, souvent très élevées » (p. 112).
28. L'idéal serait sans doute de pouvoir raisonner à la fois en termes de parité de pouvoir d'achat et de « parité de protection sociale », pour les bas salaires notamment.

modifier les salaires, ni la durée du travail, ni le niveau de vie), pour les ramener au taux américain, aurait-on un effet important de création d'emplois ? Y aurait-il par exemple, puisque le coût salarial horaire baisserait alors d'environ 11 %, un pourcentage semblable de création d'emplois dans ce secteur, ce qui serait certes sans commune mesure avec les 1,7 million d'emplois envisagés dans la note de la Fondation Saint-Simon, mais non négligeable (200 000 emplois).

Ce raisonnement comptable repose malheureusement sur une hypothèse assez peu réaliste, où l'on suppose que, si les charges sociales étaient fortement réduites, les employeurs du commerce de détail maintiendraient la part de leur frais de personnel dans le chiffre d'affaires entraînant ainsi une embauche inversement proportionnelle à la réduction des coûts salariaux, avec, à la clef, une progression de la qualité et du service commercial.

Ce scénario nous paraît très improbable dans le contexte français, qui a déjà connu des baisses significatives de charges sociales concernant très directement le commerce de détail (d'une part sur les nouvelles embauches à temps partiel, d'autre part sur les salaires au voisinage du SMIC, avec cumul possible des deux mesures) : la concurrence qui règne dans ce secteur étant, de façon dominante, une concurrence par les prix les plus bas, on verrait vraisemblablement la majorité des entreprises répercuter à la baisse l'essentiel de ces réductions de charges sur leurs prix de vente, leur frais de personnel et leurs marges, on verrait les *hard discounters* réduire encore leurs marges et leurs frais de personnel pour gagner des parts de marché, et on ne verrait donc aucune embauche massive se produire (c'est ce que l'on a constaté dans ce secteur depuis l'introduction des mesures d'allégement des charges sur le temps partiel et les bas salaires) sauf, ici ou là, lorsque la concurrence hors-coûts, par la qualité et le service, est jugée rentable, attractive sur certains segments de clientèle.

Selon nous, il n'y a donc pas grand chose à attendre, en France, de la réduction des charges sociales dans le commerce de détail. Nous ne prétendons pas, par contre, que ce résultat soit également valable pour la restauration et l'hôtellerie, qui n'ont pas pris autant que le commerce de détail les « mauvaises habitudes » d'une concurrence structurelle par les prix, favorisée dès les années soixante et soixante-dix par les pouvoirs publics dans le contexte de la lutte contre l'inflation.

7. Quels emplois, quelles inégalités ?

Les quatre pays développés ayant, de loin, la plus forte proportion de leur population active employée dans le commerce sont le Canada, la Grande-Bretagne, le Japon et les Etats-Unis [29].Or, ce que ces pays ont en

29. Le niveau de vie est proche pour les trois premiers, seuls les Etats-Unis caracolant en tête. Source : OCDE, *Purchasing Power Parities*, EKS, 1995.

commun est *un niveau très élevé d'inégalités et de dualisme salarial*. Le dualisme salarial au Japon est toutefois très spécifique : il concerne essentiellement les écarts de salaires *horaires* entre les hommes (à temps plein) et les femmes (à temps partiel) pour les mêmes fonctions et il se résorbe pour l'instant sans conflit social majeur au sein de la famille patriarcale, modèle dominant et consolidé par toute une série de dispositifs institutionnels (Gadrey, Jany-Catrice, Ribault, 1997). Pour les trois autres pays, il s'agit d'un dualisme classique, c'est-à-dire d'inégalités de revenus très prononcées [30].

On ne peut, selon nous, utiliser des comparaisons internationales à l'appui de recommandations de politiques de l'emploi dans le commerce et l'hôtellerie-restauration en France, sans prendre en compte la qualité, en moyenne très dégradée, des emplois offerts aux Etats-Unis, au Canada ou en Grande-Bretagne dans ces secteurs. Faut-il rappeler que les performances exceptionnelles de l'économie américaine en matière de création d'emplois entre 1980 et 1994 (la population active civile occupée est passée de 99,5 millions à 123,1 millions), performances dans lesquelles les secteurs du commerce et de l'hôtellerie-restauration sont pour beaucoup (environ un quart [31]), se sont accompagnées, selon les statistiques officielles de ce pays :

– d'une longue période de stagnation du salaire minimum fédéral (à 4,25 dollars) du 1er avril 1991 au 1er septembre 1996. Dans le même temps le coût de la vie progressait de 3 % par an en moyenne, soit plus qu'en France ;

– d'une nette progression de la proportion de personnes vivant en-dessous du seuil de pauvreté : 11,4 % en 1978 (point bas après deux décennies de réduction de ce taux), 14,5 % en 1994 [32] ;

– du fait qu'à dollar constant le salaire horaire moyen dans l'ensemble de l'économie américaine (hors emploi public) *a régressé régulièrement* de 1980 à 1995 (de 7,78 à 7,40 dollars de 1982) et que cette régression a été encore plus forte pour le commerce de détail et la restauration (de 5,70 à 4,97 dollars de 1982). Dans ce secteur, les gains hebdomadaires moyens des salariés sont passés, (en dollars constants de 1982) de 172 à 143 dollars entre 1980 et 1995 [33], soit une régression de 17 % du pouvoir d'achat des salariés ! Même si l'on n'est pas contre une certaine flexibilité salariale si cela doit servir l'emploi, on remarque que, dans le cas des Etats-Unis, ce sont les secteurs où les salaires étaient déjà les plus bas qui ont le plus pratiqué cette flexibilité à la baisse. En fait de partage du travail et des revenus, c'est essentiellement un partage entre les plus démunis qui a ainsi été organisé.

30. *Cf.* CSERC, 1996, p. 136, et Bosch, 1997, p. 3.
31. Source : *Statistical Abstract of the U.S.*, 1996, pp. 842-843.
32. Ibid., p. 472.
33. Ibid., p. 424.

8. N'y a-t-il rien à faire pour l'emploi dans le commerce de détail français ?

Au terme d'une analyse comparative récente que nous avons effectuée et qui concerne la Grande-Bretagne, l'Allemagne et la France, nous avancions l'idée que, dans la grande distribution française, si l'on excluait un développement de « petits boulots » (étudiants et stagiaires, temps partiel contraint sur contrats courts, CDD, etc.) au-delà de ce qui existe déjà et qui n'est pas négligeable, l'aménagement et la réduction du temps de travail (ARTT) pouvaient avoir des effets limités, mais positifs :

– limités parce qu'une partie des employés à temps partiel (environ 44 % des salariés à temps partiel tous secteurs confondus [34]) et la moitié du personnel du secteur caisses des grandes surfaces [35], souhaitent en réalité travailler plus : à temps partiel plus long voire à temps plein (30 h à 39 h par semaine, au lieu de 22 à 30 heures). Une négociation d'ARTT devrait donc en tenir copmte ;

– positifs parce que, d'une part, la grande majorité des ELS (employés libre-service) travaillent à temps plein et que, d'autre part, l'encadrement effectue régulièrement des semaines de 55 à 65 heures de travail, avec un système de rémunération forfaitaire encourageant ces pratiques aussi nuisibles à l'emploi qu'aux salariés concernés.

Quant à la question d'une éventuelle réduction des charges sur les bas salaires, elle devrait être analysée d'une part secteur par secteur, avec l'idée d'une sensibilité variable de chaque secteur à la réduction du coût du travail (en fonction des perspectives de la demande et des conventions de qualité et de concurrence prévalentes), d'autre part sur un plan macro-économique en se demandant s'il est vrai que des charges élevées et fondées sur les seuls salaires encouragent, en France, la substitution du capital au travail dans des proportions excessives [36]. Nous n'avons pas, sur ce point, de conviction précise, si ce n'est qu'un débat sérieux devrait être envisagé, appuyé sur des études sectorielles approfondies.

Nous avons par contre tendance à penser, sur la base de nos analyses, que le commerce n'est pas, en France, un secteur appelé à créer massivement des emplois dans le futur, quels que soient les dispositifs institutionnels adoptés. Des conditions favorables, mais difficiles à réunir, pourraient consister à promouvoir simultanément la réduction de la durée du travail et la concurrence hors-coûts, et à rendre moins tentantes les stratégies de *discount* et de *hard discount* qui tirent vers le bas aussi bien la qualité de service que l'emploi (en quantité et en qualité). Comme ces stratégies s'ap-

34. INSEE, Enquête « Etudes des conditions de vie des ménages », 1993-1994, p. 99.
35. Guélaud, 1992, p. 10.
36. CSERC, 1996, pp. 138-142.

puient beaucoup sur l'hyperflexibilité des temps de travail, les temps partiels courts, les heures complémentaires et supplémentaires, et la surcharge de travail de l'encadrement, il faudrait, pour les freiner, des réglementations et conventions dissuasives en la matière. Mais, à nouveau, il serait illusoire de penser que l'on peut faire mieux dans ce domaine qu'infléchir positivement une trajectoire historique aboutissant aux pratiques auxquelles les consommateurs français sont habitués, et qui sont autant de « conventions de qualité » lourdement implantées dans les mœurs et dans les systèmes techniques en vigueur.

9. L'usage des comparaisons internationales en matière d'emploi

Le recours au type de « raccourci comparatif » que nous évoquions en introduction de ce papier, est très fréquent dans les comparaisons internationales entre la France et un autre pays pris comme « témoin » en matière d'emploi. Beaucoup sont des transpositions terme à terme transformant une cooccurrence (simultanéité de deux phénomènes) observée dans le pays témoin en une relation de causalité supposée valable en France. Tel est le cas avec la cooccurrence : « dans le commerce de détail américain il y a beaucoup plus d'emplois par habitant qu'en France et les charges sociales y sont beaucoup plus basses », transformée en relation de causalité : « si l'on réduisait fortement les charges sociales sur les emplois peu qualifiés en France, on pourrait créer un million d'emplois ou plus dans le commerce de détail ».

Supposons qu'un économiste se dise que les Pays-Bas sont un pays témoin intéressant en matière d'emploi puisque le taux de chômage n'y était que de 6,6 % en 1996 [37]. C'est par ailleurs un pays européen, plus proche culturellement, avec un secteur public important, ce qui pourrait faciliter les transferts d'expérience, et le niveau de vie y est le même qu'en France. Cet économiste constaterait (cooccurrence) qu'il y a nettement moins de chômage aux Pays-Bas (qu'en France), et qu'il y a dans ce pays à peu près la même proportion qu'en France d'emplois dans le commerce (l'hôtellerie et la restauration) : 17,7 % au total (17,1 en France). Il ne verrait donc guère de raisons, pour réduire le chômage en France en s'inspirant de « l'exemple hollandais », de s'intéresser particulièrement à ces secteurs. Cette première cooccurrence ne serait pas intéressante. Par contre, il constaterait (seconde cooccurrence) que dans ce pays la durée annuelle moyenne du travail est 13 % inférieure à son niveau en France [38], notamment parce qu'on y recourt massivement au travail à temps partiel, surtout féminin (67 % des femmes y travaillent à temps partiel, contre 29 % en France, tous secteurs confondus),

37. Eurostat.
38. CSERC, 1996, p. 82.

que les charges sociales sur les salaires y sont aussi élevées qu'en France (à ceci près que la part patronale y est plus faible), de sorte que le coût horaire du travail y est équivalent. Les dépenses de protection sociale y représentent même une proportion du PIB plus élevée qu'en France [39]. Il pourrait donc en déduire (en transformant cette seconde cooccurrence en causalité simple) une solution française au chômage qui consisterait, sans modifier les charges sociales, les prélèvements obligatoires, l'âge de cessation d'activité [40], ni la structure sectorielle des emplois, à réduire de 13 % la durée moyenne du travail, par exemple en multipliant les emplois à temps partiel [41], pour répartir sur un plus grand nombre d'individus l'emploi et les revenus. On pourrait ainsi résorber la totalité du chômage en France.

Mais quel est l'intérêt de comparaisons internationales ainsi conduites ? Tout juste peuvent-elles être utilisées dans des rhétoriques simplistes et opposées, avec d'un côté les partisans du modèle américain (dont ils ne retiendront qu'une ou deux caractéristiques qui les arrangent), de l'autre les avocats du modèle hollandais, qui pourrait prendre la place du « modèle suédois » que l'on invoquait dans les années quatre-vingt. Tout ceci est dépourvu de pertinence scientifique, parce que la production d'emplois dans un pays (ou dans une branche d'activité d'un pays) ne peut se comprendre que sur la base de causalités multiples, en contextualisant l'analyse, et en faisant intervenir l'histoire et les institutions de ce pays (et de ce secteur).

En ce qui nous concerne, nous avons tenté, dans une recherche récente comparant les niveaux d'emploi au Japon et en France (avec des écarts aussi gigantesques *a priori* que dans la comparaison France-Etats-Unis), d'interpréter les différences observées en menant une telle analyse, à partir à la fois de facteurs économiques multiples (productivité, qualité, durée du travail, coût salarial) et de déterminants socio-économiques ou institutionnels issus de l'histoire de chaque pays (le modèle familial dominant et son incidence sur la « division familiale du travail », les relations professionnelles, le droit et les règles du travail, le mode dominant de concurrence...). On parvient ainsi, selon nous, à comprendre comment et pourquoi la société japonaise compte autant d'emplois dans le commerce de détail. Mais cette interprétation ne donne aucune recette simple pour la France.

En guise de conclusion, nous proposons comme contribution à un programme de recherches économiques et socio-économiques sur les méthodes de comparaisons internationales concernant l'emploi, que ces approches comparatives distinguent et articulent trois temps :

39. CSERC, 1996, p. 176.
40. Les Pays-Bas et la France sont en effet les deux pays développés où les taux d'emploi des 55-64 ans ont chuté le plus rapidement depuis 25 ans et sont aujourd'hui les plus bas (Pochet, 1997).
41. Ou par une autre méthode, moins dualiste, de réduction généralisée de la durée du travail.

– premier temps : une approche principalement statique, à un instant choisi comme date de référence, des déterminants économiques de la production d'emplois dans chacun des pays soumis à comparaison. On retrouverait à ce stade, d'une part des variables réelles aussi décisives que les volumes échangés, la durée du travail, la productivité du travail et les normes de qualité des produits ou services, d'autre part des variables monétaires concernant les prix et les coûts de quelques variables clés. Le niveau atteint à l'instant par chacune de ces variables pourrait être analysé en remontant dans le temps, afin de commencer à comprendre « comment on en est arrivé là ».

– second temps : une approche principalement statique des contextes institutionnels, conventionnels et sociétaux, contextes dans lesquels sont insérées les variables économiques précédentes, et qui conditionnent l'interprétation de leurs niveaux quantitatifs. On ne peut pas, par exemple, comprendre pourquoi le temps partiel est aussi répandu au Japon, aux Pays-Bas ou en Grande-Bretagne, sans contextualiser la variable « taux d'emplois à temps partiel ». Il faudrait (principe de parcimonie oblige) sélectionner à ce stade de l'analyse les éléments les plus décisifs de ce contexte. Par exemple, les règles et institutions de la division du travail entre hommes et femmes, de la protection sociale et de son financement, les conventions de qualité liées au contexte concurrentiel, les contraintes ou liberté du droit de travail et des règles d'emploi (salaire minimum, durée du travail etc.). A nouveau, l'état actuel de ce contexte pourrait être mieux compris en s'appuyant sur certains aspects de son histoire et sur les trajectoires institutionnelles suivies au cours de la période précédente. Dans le présent article, nous ne sommes pas allés très loin dans ce second temps de l'analyse. Nous nous permettons de renvoyer le lecteur à nos travaux sur le Japon pour un exemple plus approfondi d'application de cette méthode.

– troisième temps (seulement si l'on souhaite utiliser une telle approche comparative pour avancer des recommandations de politique d'emploi concernant la France) : mener un raisonnement « dynamique et prospectif » sur la possibilité de jouer sur certaines variables ou règles, en s'inspirant de la comparaison internationale effectuée. Par exemple si une caractéristique semble particulièrement influente dans un pays A (en faveur de l'emploi), il faut, si l'on pense pouvoir jouer sur cette caractéristique en France, se demander 1) ce qui fait que cette caractéristique a atteint tel niveau ou telle configuration dans le pays A, 2) si l'influence qu'elle exerce sur l'emploi dans le pays A, en relation avec d'autres caractéristiques de A, est comparable à l'influence qu'elle pourrait avoir en France, 3) si la modification en France de cette caractéristique théoriquement favorable à l'emploi (et des variables liées) est économiquement et politiquement possible compte tenu des trajectoires antérieures (technologiques, institutionnelles et conventionnelles).

Ce genre d'exercice de transposition contextualisée est délicat et prend du temps. Il exige en particulier un lourd travail de « terrain » et des études de cas, pour ce qui concerne le second temps de l'analyse. Mais c'est, selon nous, avec ce genre d'exigences que l'on peut tirer bénéfice des travaux comparatifs, en évitant les deux extrêmes que sont le mimétisme économique simplificateur ignorant les contextes institutionnels et sociétaux, et le culturalisme absolu refusant toute idée de transposition au motif que rien n'est jamais comparable.

Annexe 1

L'emploi dans le commerce et l'hôtellerie-restauration aux Etats-Unis et en France en 1995

Tableau 1.
Etats-Unis *

Retail trade (eating and drinking places excluded)	13 321
Electrical repair shops	124
Miscellaneous repair shops	604
Total commerce détail hors auto ; hors restauration-cafés	14 049
Commerce et réparation automobile	3 182
Total commerce détail, hors restauration	17 231
Commerce de gros	4 956
Hôtels et restaurants	8 006

en milliers

* Source : BLS, *1995.*

Tableau 2.
France **

Commerce de détail	1 614
Boulangeries pâtisseries et charcuteries artisanales	226
Total commerce détail, hors auto	1 840
Commerce et réparation automobile	425
Total commerce détail	2 265
Commerce de gros	953
Hôtels et restaurants	725

en milliers

** Source : Enquête annuelle d'entreprise dans le commerce, 1995. On trouve des résultats similaires en utilisant les statistiques de l'Enquête Emploi de 1997.

Annexe 2

Niveaux de vie et niveaux de dépenses réelles dans le commerce de détail par habitant en 1993

	France	Etas-Unis	%
Consommation individuelle des ménages	**15 078**	**20 109**	**+ 33 %**
dont : dépenses passant à titre principal par le commerce de détail hors automobile	**4 571**	**5 939**	**+ 30 %**
Dont :			
– produits alimentaires, boissons, tabac	2 524	2 325	
– habillement et chaussures	620	1 285	
– équipement du foyer	918	1 199	
– matériel loisirs	313	879	
– livres, journaux, périodiques	196	251	
(achat de véhicules personnels)	369	909	
PIB réel/tête	**21 244**	**27 442**	**+ 29 %**

* Source : OCDE, 1995, données en parités de pouvoir d'achat, exprimées en dollars américains.

Annexe 3

La durée hebdomadaire effective moyenne du travail

Etats-Unis

Selon les données d'établissements, le nombre moyen d'heures rémunérées hebdomadaires (y compris par conséquent les congés payés) dans le commerce de détail est de 28,8 heures en 1996 (source : *Employment and Earnings*, 1997, p. 48). Cela concerne les seuls salariés, hors encadrement.

Selon le Current Population Survey, qui est une source issue d'enquête auprès des ménages (source : Employment and Earnings, 1997, p.193), ce chiffre est de 37,1 heures en 1997 pour l'ensemble du commerce (détail + gros), ce qui, correction faite de la durée nettement supérieure du travail dans le commerce de gros, correspond à 34,8 heures pour le commerce de détail. En tenant compte par ailleurs des non-salariés, ce chiffre passe à 35,3 heures.

Cet écart énorme concernant les chiffres de la durée du travail aux Etats-Unis a fait l'objet d'analyses détaillées (Bluestone et Rose, 1997). Il s'expliquerait notamment 1) par le nombre relativement élevé, aux Etats-Unis, de salariés occupant plusieurs emplois (*multiple job holders* [50]), dont la durée totale du travail est affectée à leur secteur d'activité principale, ce qui con

50. Voir à ce sujet, BLS *Issues in Labor Satistics*, April 1996 *: A different look at part-time Employment,* ou encore Barry Bluestone, et Stephen Rose, 1997, *Overworked and Underemployed, The American Prospect*, March, April

duit à ne pas tenir compte des « petits boulots d'appoint », 2) par le fait que les données d'établissement excluent l'encadrement, et 3) par une surestimation des déclarations individuelles du nombre d'heures de travail.

France

En France, les données d'entreprises (Enquête annuelle d'entreprise) donnent (pour les seuls salariés) une durée hebdomadaire moyenne de l'ordre de 31,4 heures.

Quant aux données de l'Enquête-emploi, elles correspondent à la réponse à la même question que celles du CPS américain (auxquelles nous les comparons), à savoir, « Combien d'heures avez-vous travaillé pendant la semaine précédant l'enquête ? ». Elles fournissent une durée de 36,5 heures en 1995 pour le commerce de détail. Ce chiffre intègre le fait que les non-salariés ont, en France, une durée hebdomadaire de travail très élevée. Par contre, on ne tient compte, en France, que des heures effectuées dans la branche en tant qu'activité principale, et non des heures qui peuvent y être effectuées comme second emploi. On en tient compte aux Etats-Unis, où le phénomène est plus marqué. Cela pourrait creuser l'écart d'un à deux points, mais nous n'avons pas cherché à estimer ce facteur mineur.

Remarque : il n'y a pas lieu de considérer que la durée hebdomadaire effective ainsi obtenue par enquête diffère de la durée hebdomadaire moyenne au cours de l'année, car dans les deux pays l'activité du commerce de détail au cours de la période d'enquête (mars de chaque année) correspond à la moyenne annuelle d'activité.

On remarque que, contrairement à une idée reçue, le commerce de détail est un secteur où la durée du travail est relativement élevée car, s'il est vrai qu'un bon quart des emplois y est à temps partiel, un autre bon quart est constitué soit de petits commerçants indépendants, soit de cadres, dont la durée du travail est très importante (de l'ordre de 55 heures par semaine).

Références bibliographiques

Archambault E. (1996), « Le secteur sans but lucratif : une perspective internationale », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, n°261, 3e trimestre, pp. 36-47.

Baret C., Gadrey J., Gallouj C. (1997), *France-Allemagne-Grande-Bretagne : la grande distribution du temps de travail*, rapport pour la DARES (ministère du Travail), université de Lille 1.

BIT (Bureau International du Travail), (1989), *Part time employment,* Conditions of Work Digest.

BIT (1995), Working Time Around the World, Conditions of Work Digest.

BLS (Bureau of Labor Statistics) (1996), *A different Look at Part Time Employment*, Issues in Labor Statistics, April.

BLS (1996), *Labor Force Statistics from the Current Population Survey.*

Bluestone B., Rose S. (1997), *Overworked and Underemployed*, The American Prospect, March, April.

Bosch G. (1997), *Brauchen wir mehr Ungleichheit auf dem Abeitsmarkt ?,* Document de travail, octobre.

CEREQ (Causse L., Fournier C., Labruyère C.) *(1997), Le développement des emplois familiaux. Effets sur les métiers de l'aide à domicile*, 1997.

CSERC (Conseil supérieur de l'emploi, des revenus et des coûts) (1996), *Les inégalités d'emploi et de revenu*, La Découverte.

DARES, Premières informations, 97.11, n° 46.1.

DARES, *Bilan de la Politique de l'emploi en 1995, 1996* , Les Dossiers de la DARES, ministère du Travail et des Affaires sociales, n° 8-9, La Documentation française.

De Foucauld (rapport) (1995), *Le financement de la protection sociale*, La Documentation française.

Gadrey J., Jany-Catrice F., Ribault T. (1997), *France-Japon : l'emploi en détail. Essai de socio-économie comparative*, Rapport pour le Commissariat Général du Plan, université de Lille 1.

Gadrey J., Noyelle T., Stanback T. (1992), *La productivité dans les services aux Etats-Unis et en France*, Rapport pour le ministère de la Recherche, université de Lille 1 et Columbia University.

Gadrey J. (1996), *Services : la productivité en question,* Desclée de Brouwer.

Guélaud F., (1992), *Le Travail et l'organisation des horaires dans le secteur caisses*, enquête réalisée pour la FEDIMAS, doc ronéo. , p. 32, mars.

INSEE, *Enquêtes Annuelles d'Entreprises, Commerce.* Différentes années.

INSEE, *Enquête emploi*, 1997.

INSEE, *Annuaire statistique,* 1997.

Mc Kinsey (1997), *Removing Barriers to Growth and Employment in France and Germany*, Mc Kinsey Global Institute, Washington D.C., mars.

OCDE (1996), *Purchasing Power Parities,* EKS Results, Paris.

Piketty T. (1997), *Les créations d'emplois en France et aux Etats-Unis, « services de proximité » contre « petits boulots » ?,* Notes de la Fondation Saint-Simon, p. 55, décembre.

Pochet Pascal (1997), *Les personnes âgées*, La Découverte.

Sites internet du Bureau of Labor Statistics et du Bureau of Census.

Statistical Abstract of the United States, annuel, US Department of Commerce, Bureau of the Census.