

La sphère productive en comptabilité nationale et dans les nomenclatures d'activités

Michel Boëda¹

Une analyse portant sur la production au sens du Système de comptabilité nationale (SCN) 93, de la Classification internationale type par Industrie (CITI) -révision 3- et de la Classification des Produits centrale (CPC) conduit à des critiques ou à des suggestions en vue des futures révisions. Il s'agit d'améliorer la cohérence entre les représentations (point de vue douanier ; actifs incorporels ; articulation produits-activités ou produits-demande ; regroupements macro-économiques) tout en intégrant les derniers développements de l'économie de marché, la déréglementation et la société de l'information. On clarifie ici la démarche qui est à suivre, une solution irréflectée pouvant être pire qu'une solution obsolète.

La CITI révision 3 (nomenclature d'activités) et la CPC provisoire (nomenclature de produits) ont été officialisées par la Commission de statistique des Nations Unies en 1989, alors que le millésime du SCN est 1993. Ce décalage suffit pour que la cohérence ne soit pas parfaitement assurée pour les opérations sur biens et services. Un recalage est donc utile, même s'il ne peut être effectif avant la prochaine révision des nomenclatures.

Par ailleurs, la dernière décennie a vu s'affirmer l'économie de marché comme référence incontournable, et pas seulement comme une déclinaison de l'organisation économique parmi d'autres ; de ce point de vue, les nomenclatures internationales sont descriptives, techniques et aseptisées par rapport au contexte économique ; elles affichent leur âge et nécessitent un « *lifting* ».

Enfin, les réflexions autour des technologies de l'information et de la communication, jointes à la dématérialisation accrue des repères essentiels à la

compréhension de la sphère productive, conduisent à réexaminer des traitements « bricolés » constituant autant de pièces rapportées sur une économie initialement très matérielle. Là encore, la démarche de cohérence qu'implique la comptabilité nationale permet de dépasser une approche analytique trop dispersée.

Le prochain cycle de mise à jour des classifications internationales (et européennes) vise une conclusion applicable au 1er janvier 2007. Les comptables nationaux, les statisticiens en général, les nomenclaturistes en particulier, doivent s'y préparer dès maintenant et, pendant qu'il est temps, faire valoir leur propres besoins, notamment de cohérence, dans un débat où les protagonistes sont nombreux.

Le calendrier est, en fait, imposé par le rythme des révisions des nomenclatures douanières, qui commandent la description des biens. Le Système Harmonisé (SH) de désignation et de codification

¹ Michel Boëda est directeur adjoint du CEFIL, Centre de formation de l'INSEE à Libourne. Une première version de cet article a été présentée lors du 8ème colloque de Comptabilité nationale et publiée dans Archambault et Boëda (*Economica*, Paris 2001). Le présent texte est une mise à jour rédigée en 2002, ne tenant pas compte du toilettage des nomenclatures européennes de 2004, ni du chantier de la révision des nomenclatures internationales visant 2007 ou 2008.

des marchandises a été adopté formellement en 1986 par le Conseil de Coopération Douanière (devenu Organisation Mondiale des Douanes [OMD]) pour une mise en oeuvre le 1er janvier 1988, notamment par l'Union européenne (et, dans ce cas, sous la forme plus détaillée de la nomenclature combinée [NC]).

Les révisions applicables au 1^{er} janvier 1992 (une simple correction des coquilles et un parfait alignement français-anglais), puis en 1996 (amendements très localisés, notamment dans le matériel informatique) n'ont pas eu d'incidence significative sur l'ensemble du dispositif. La version révisée suivante, prévue initialement pour l'an 2000, a été reportée au 1^{er} janvier 2002 pour sa mise en application. Elle débouche, en 2003, sur des modifications substantielles comme une définition plus précise du concept de déchet (distingué de celui de produit). Mais la refonte majeure est attendue à l'horizon 2007, associée à la révision suivante du SH, impliquant cette fois tant la CITI que la CPC et, donc, le dispositif européen dans son ensemble.

Un objectif affiché est, à cette occasion, d'aller vers une convergence entre les systèmes européen et américain. En effet, l'Accord de libre échange nord américain (ALENA) a construit son propre système régional. La *North American Industry Classification System* (NAICS) est entrée en vigueur en 1997 et une nomenclature de produits vient la compléter. La NAICS, résultant d'une réflexion américaine, s'est élaborée en marge de la CITI ; en outre, le système américain s'organise sans retenir une articulation entre la nomenclature d'activités et la nomenclature de produits. Ce qui promet des discussions très rudes.

Insuffisance des nomenclatures douanières pour les statisticiens

Depuis la refonte des classifications internationales (1989) et leur mise en oeuvre européenne en accompagnement du marché unique (1993), les rubriques statistiques concernant les biens se définissent en cohérence avec les nomenclatures douanières ; c'est la seule façon de garantir que tous les termes d'un équilibre ressources-emplois soient formulés sur le même champ pour chacun des biens.

Les statisticiens sont donc conduits à suivre les choix de l'Organisation Mondiale des Douanes, à s'adapter à son calendrier des révisions et à ses définitions².

² Une situation similaire dans le domaine des services a pu être évitée : l'Organisation Mondiale du Commerce

Les nomenclatures douanières répondent prioritairement aux besoins douaniers, dans un cadre réglementaire très contraignant, avec pour objectif premier un repérage sans ambiguïté de chaque marchandise, en tout point de la planète et à partir des seules propriétés intrinsèques des marchandises. L'activité d'origine et l'utilisation économique ne sont donc pas nécessairement prises en compte ; et les regroupements s'effectuent selon des critères descriptifs. C'est ainsi que l'emballage ou des critères d'apparence peuvent masquer des distinctions plus pertinentes pour les statisticiens.

Donnons quelques exemples :

- le clivage principal pour le vin (en emballages de plus de trois litres, en emballages de moins de trois litres) masque d'autres différenciations ;
- le thé en emballages de plus de 3 kg est interprété comme le thé récolté, tandis que le thé en emballage de moins de 3 kg est interprété comme le thé manufacturé ;
- la distinction entre tracteurs à roues et à chenilles est interprétée par le statisticien comme celle entre tracteurs agricoles et tracteurs de chantier.

Les rubriques douanières (5.000 éléments de base) ne sont créées que s'il existe des échanges internationaux suffisants : des produits importants en production mais peu transportables, donc peu échangés, ne sont pas isolés, notamment des produits pondéreux ou périssables. Certains produits bruts, notamment agricoles, peuvent ainsi être ignorés avant les stades qui les rendent commercialisables.

Donnons quelques exemples relatifs au Système Harmonisé (SH)³ :

- le béton prêt à l'emploi (pondéreux) n'est pas distingué des mortiers secs, faute d'échanges significatifs ;
- le soufre natif (origine minérale) et le soufre brut (origine chimique) sont regroupés car les échanges sont modestes ;
- le pain et les pâtisseries fraîches (périssables) ne sont pas explicités parmi les produits farineux ;
- le bois sur pied (croît forestier) ne franchit les frontières qu'au cas où les frontières se déplacent ;
- le lait brut (produit brut, peu ou pas échangeable) est ignoré ;
- les formes brutes du café (en cerise), du coton (non égrené), du latex (avant fumage), etc., ne sont pas davantage distinguées.

(OMC), ex GATT, participe à la (re)définition des services dans le cadre du groupe de travail chargé de faire évoluer la CPC de l'ONU, ce qui rend sans objet l'officialisation d'une nomenclature propre à l'OMC.

³ Certains correctifs ont pu être apportés dans le dispositif européen plus détaillé (la nomenclature combinée), mais ils vont à l'encontre d'un objectif légitime de simplification de la NC.

Il ne faudrait pas croire non plus qu'un accroissement du niveau de détail des nomenclatures douanières apporterait la solution. C'est une complication de plus quand les produits ont une définition fonctionnelle et que les douaniers utilisent des critères de composition. Ainsi, il est pratiquement impossible de retrouver les « desserts lactés » à partir d'une grille douanière très détaillée qui vise les produits laitiers en croisant les teneurs en matières grasses, en sucre, en cacao, etc.

Il faut aussi craindre un biais majeur, du fait des unions douanières. Les échanges intra-européens (Union européenne [UE]) et bientôt intra-américains (ALENA, Mercosur) étant consolidés, les échanges pris en compte par l'OMC se concentrent sur ceux relatifs à la « grande » exportation.

Enfin, on verra plus loin que les marchandises qui sont le support d'un contenu informatif nécessitent un réexamen de leur traitement.

Les contours de la production : aspects normatifs, juridiques et statistiques

Le SCN retrace les opérations passées entre les agents économiques en adoptant un point de vue conceptuel et normatif. L'activité productive (au sens de la création de valeur ajoutée) a pour contreparties des revenus (opérations de répartition) ou des emplois (utilisation des biens et services) selon le regard porté.

Réciproquement, la frontière entre opérations de répartition et opérations sur biens et services délimite le champ de la production, lequel est ainsi relatif à une version donnée d'un système de comptabilité nationale.

Historiquement, la tendance est à l'élargissement du concept de production⁴, à partir de son noyau matériel : inclusion de services non marchands qui ne sont plus seulement vus sous l'aspect prélèvements sur l'économie de marché ; élargissement des productions « imputées » en « déconsolidant » productions et consommations (autoconsommation, « loyers imputés ») ou en interprétant les flux apparents (services bancaires et assurances, notamment), incursions récentes dans le

⁴ Cette appréciation, de plus en plus pertinente en niveau, dégrade en général la qualité de l'évaluation des évolutions. Il y a là une sorte de principe d'incertitude comparable à celui de la physique quantique où tout gain en précision sur la position des particules se paye par une imprécision accrue sur les caractéristiques dynamiques. Mais ceci est une autre histoire.

domaine incorporel, etc. Ceci sans franchir certaines limites : on ne retient encore que certains actifs incorporels en production ; on laisse de fait la production domestique à l'écart du cadre central.

Par exemple, ce qui est aujourd'hui le service du logement a pu être autrefois, dans des versions très matérielles des comptes, une opération de répartition. Et l'interprétation concrète, en tant que contrepartie d'un service, de bon nombre de prélèvements de type fiscal laisse parfois dubitatif, quant à la mise en oeuvre des principes.

Il faut aussi tenir compte d'une superposition de trois économies, en proportions variables selon les pays et les époques : l'économie formelle et marchande qui sert en fait de référence, le secteur informel toujours très présent dans certains pays et le secteur non marchand qui est associé à des prélèvements pour la collectivité. Chacun des domaines relève, en fait, d'une logique économique propre et d'une approche statistique spécifique.

Enfin, les concepts de la comptabilité nationale ne peuvent être opérationnels que si des évaluations sont possibles, ce qui oblige alors à intégrer les contingences associées aux catégories juridiques présentes dans la comptabilité et dans le droit civil, administratif, fiscal ou commercial.

Par exemple, il ne fait pas de doute que les notions de produits (biens, services), de marchandises et d'actifs présentent de larges zones communes, mais chacune de ces notions a ses propres extensions qui rappellent son domaine sémantique d'origine.

Ainsi, en comptabilité d'entreprise (française), les marchandises désignent-elles des biens transportables revendus en l'état ; cette dernière restriction n'existe pas pour la nomenclature douanière (système harmonisé de désignation et de codification des marchandises) ; et elle est statistiquement mal assurée dès lors que la distinction entre vente de sa production et revente est fiscalement neutre.

L'implication des concepts juridiques

Le domaine du droit est porteur de trois concepts utiles : le droit de propriété, le droit d'usage et plus généralement le contrat. Le contrat caractérise les prestations de service en précisant des modalités qui peuvent être parfois complexes et en impliquant une certaine symétrie entre le prestataire et le bénéficiaire. Il importe peu que le contrat soit relatif à des marchandises (transport de ..., commerce de ...) dès lors qu'il définit la prestation. C'est bien l'existence d'un contrat, même implicite, qui autorise notamment le raisonnement « en volume ».

Le droit de propriété est réservé aux actifs ; la cession (c'est une forme de contrat) d'actifs circulants permet de boucler par des revenus monétaires un cycle physique de production ; la cession peut aussi être complètement déconnectée de l'acte productif. Vendre n'est pas produire.

Le décalage entre la production physique des biens et leur valorisation par la vente éloigne la comptabilité nationale et la comptabilité d'entreprise, en concentrant les problèmes sur l'évaluation hors plus values de la variation des stocks.

Dans les sociétés de droit, les actifs définissent le patrimoine des propriétaires (éventuellement collectifs) en précisant leurs droits et leurs obligations. Une cession d'actif est un transfert de propriété. Le droit d'usage d'un actif correspond, en particulier, à la location.

Pour autant, tout actif n'est pas réductible à une marchandise (actif circulant au sens de bien transportable) ; les « biens » fonciers sont aussi concernés, même si certains d'entre eux (les terrains notamment) ne sont pas des biens au sens du SCN, n'étant pas le résultat d'une activité économique. Par ailleurs, les actifs peuvent aussi être financiers et, dans ce cas, leurs variations sont retracées en opérations financières, qui n'ont rien à voir avec les opérations sur biens et services des comptes nationaux.

Le couple biens-services a mal vieilli

Les actifs, même non financiers, ne sont pas tous corporels. Et le SCN 93 retient des actifs incorporels produits : les droits d'auteur et les logiciels illustrent cette possibilité ; il faut déjà quelque peu solliciter le texte de la CITI ou de la CPC pour mettre en évidence les produits correspondants. Ces produits (actifs incorporels produits) sont-ils des biens ou des services ? L'une ou l'autre des réponses oblige à violer une caractéristique habituelle des biens ou des services. Le caractère d'actif « immobilisable », de facteur de production générant ultérieurement un revenu d'exploitation, est incohérent avec la notion traditionnelle de service, consommé dès lors qu'il est produit ; mais le caractère incorporel contraste avec le sens habituel du mot bien, ainsi que le caractère unique, non reproductible sans perte sur la valeur unitaire. Par ailleurs, l'enregistrement douanier est aléatoire, la « substance » pouvant s'échanger par les télécommunications sans être enregistrée alors que les « matérialisations » sont enregistrées (différemment) selon les supports. Le concept de « bien immatériel » apporte en réalité une solution paradoxale.

Ce sujet a fait couler beaucoup d'encre depuis le 18^e siècle (au moins) et un historique complet a été retracé par P. Hill (1997). Le 6^{ème} colloque de comptabilité nationale organisé par l'Association de Comptabilité Nationale (ACN) avait aussi évoqué le dilemme, notamment l'article de Trogan (1997). Leur analyse est finalement convergente et nous la reprenons à notre compte faute de mieux : le traitement le moins dommageable est encore de créer la catégorie de bien immatériel, malgré l'incohérence étymologique. Bien entendu, cela amène à reconsidérer certaines rédactions du SCN.

Ce qui est dit des services reste *a priori* valable :

« Les services ne peuvent être commercialisés séparément de la production (...). Les services sont produits sur commande, et ils apportent des changements à la condition des unités consommatrices (...). De telles améliorations (les changements) ne peuvent être conservées en stock par le producteur et commercialisées séparément de leur production ».

Ce qui est dit des biens est à corriger :

« Les biens sont des objets physiques (...), sur lesquels des droits de propriété peuvent être établis (...) ».

Mais pour les besoins des comptes nationaux, la distinction entre biens et services n'est guère pertinente et le terme « produit » est conceptuellement suffisant.

L'exemple suivant montre que la distinction entre biens et services est moins d'ordre physique que d'ordre économique, impliquant de connaître le jeu de rôle des agents. La même opération physique de raffinage de pétrole brut produit, d'une part, des biens (les produits pétroliers raffinés) en cas d'exercice pour compte propre et, d'autre part, une prestation de raffinage à façon (service) quand l'activité s'exerce en sous-traitance. Et c'est le donneur d'ordre fournisseur de l'huile brute qui est alors le producteur (économiquement parlant) des produits pétroliers raffinés. La consolidation dans une même branche (raffinage) permet, par ailleurs, de retomber sur ses pieds, qu'il y ait ou non sous-traitance.

Comprenons nous bien. Dès lors qu'on s'oblige à classer des nouveautés dans le cadre dual traditionnel biens/services, il vaut mieux abandonner le critère de matérialité des biens. Cela n'est nullement contradictoire avec la position de Vanoli (1998), qui commence par considérer que la

distinction est sans intérêt au niveau conceptuel puis desserre la contrainte en introduisant comme un pis aller une troisième catégorie, qu'il appelle information, entre les biens et les services entendus au sens habituel. Ce troisième type est un actif incorporel produit, nomade et reproductible pour nous, même si le concept de produit suffit pour la comptabilité nationale et le débat conceptuel. Ses déclinaisons en biens, services ou selon un troisième type sont très présentes dans les sources statistiques.

Les nomenclatures statistiques peinent à suivre

L'utilisation des sources statistiques impose des distinctions qui peuvent être superflues pour la comptabilité nationale mais qu'il faut bien prendre en considération. La notion de bien transportable est capitale pour délimiter le champ des sources douanières et celle de service pour exploiter les données d'une balance des paiements.

Côté « services », il a longtemps été nécessaire de démêler dans la balance ce qui était opérations de répartition et ce qui était effectivement prestations

de services au sens des comptes. La situation est aujourd'hui plus claire.

Côté « biens », le calage de la CPC sur la nomenclature douanière nous vaut l'oubli en CPC du « bois sur pied » (le croît forestier des comptes nationaux). Inversement, la CPC enregistre l'électricité comme un bien transportable dès lors qu'elle fait l'objet d'un enregistrement douanier. Pourtant, l'électricité ne peut être considérée comme un actif circulant dont on pourrait transférer la propriété ; on peut seulement établir un contrat de fourniture pour une période donnée.

La distinction entre biens et services permet cependant de délimiter plus précisément certaines activités : selon les conventions habituelles, le commerce est relatif aux seules marchandises (biens transportables). Ni les biens immobiliers, ni les services ne sont concernés par cette activité ; un vocabulaire spécifique est créé – si nécessaire – (agence immobilières, agences de voyages, etc.) et les reventes portent alors sur des droits de propriété (vente immobilière), des droits d'usage (location immobilière), des droits à prestations ultérieures (billetterie). On ne peut s'abstraire des catégories qui sont d'abord juridiques.

Tableau 1
Typologie des actifs

	Actifs financiers	Actifs incorporels	Actifs corporels
Actifs non produits	Liquidités, créances Valeurs négociables Réserves, etc.	Brevets Contrats cessibles Fonds de commerce, etc.	Terrains Gisements miniers Réserves (eau, faune, flore)
Actifs produits		Prospection minière Logiciels Oeuvres originales Connaissances originales	Actifs fixes : constructions, équipements, croît agricole Actifs circulants : biens pour la vente (y compris en cours)

Ceci étant, dans le cas d'une activité de « commerce » bien bornée, la production des promoteurs, des agents immobiliers ou de voyage est mesurée par la marge qu'ils réalisent, même si ce n'est pas traité et isolé comme une marge commerciale dans le Tableau d'échange entrées-sorties (TES). Le nouveau traitement des marges de transport (SCN 93) montre qu'il s'agit là d'un choix propre à la description des emplois des produits, distinguant ou non les coûts des intermédiaires, sans rapport avec le champ alloué à la classe d'activités.

Au niveau des nomenclatures internationales, il est relativement aisé de compléter les descriptions d'activités de la CITI rev.3 en référence aux actifs incorporels produits, en distinguant leur production et leur exploitation. En pratique, cela concerne l'édition littéraire et musicale (division 22), l'édition de logiciels (72) ou d'oeuvres pour le

cinéma et la télévision (92) ; indépendamment d'une restructuration éventuelle des activités médiatiques. Pour certains pays, la valeur générée par la prospection minière pourrait être un ajout significatif (division 74).

Pour la CPC, la divergence est plus grande avec le SCN. Il ne s'agit pas seulement de préciser le détail des actifs incorporels produits. La CPC vise à couvrir toutes les transactions (cession d'actifs ou de droits d'usage, contrats) ; elle ne reflète donc pas le champ des produits au sens du SCN. On y trouve (en plus) les actifs non produits, y compris financiers et incorporels (le croît agricole étant en moins).

Sans être tout à fait complète, la Nomenclature des activités des Communautés européennes (NACE) a déjà explicité où vont les droits artistiques et cinématographiques. La CPA (classification des

produits associée aux activités) étant le reflet de la NACE, elle ne présente pas les mêmes divergences avec la production, au sens du SCN, que la CPC. Le seul écart notable concerne les déchets, du moins ceux qui ne sont pas des sous-produits plus ou moins fatals, mais qui sont liés à l'usage, comme les vieux papiers, sans lien avec une quelconque activité.

L'articulation nécessaire entre activités et produits

Entre les activités et les produits, la relation est analogue à celle de la poule à l'oeuf. Il s'agit de catégories distinctes mais qui se correspondent.

Le schisme des classifications

La CPC, classification centrale des produits élaborée sous l'égide de l'ONU, a cessé d'être articulée avec la CITI (activités) dans la dernière ligne droite, dans le dernier projet, celui finalement avalisé. La justification avancée est un aveu existentiel. L'introduction de la CPC (paragraphe 34, Nations Unies, 1991) précise ainsi : « *Cette solution [une codification de la CPC reflétant celle de la CITI] a toutefois été intentionnellement écartée, de crainte que la CPC ne soit considérée que comme un simple prolongement de la CITI (...)* ». Il s'agit là d'une justification insuffisante pour valider une alternative crédible à la solution « naturelle » d'une nomenclature de produits organisée comme celle des activités, ce qui n'implique d'ailleurs aucune subordination de l'une à l'autre.

Les critiques ponctuelles à l'organisation parallèle des activités et des produits sont bien connues : produits issus de plusieurs activités comme l'alcool éthylique ; activité systématiquement alternative comme la récupération, produits fatals à reclasser, prise en compte des déchets, difficultés à gérer des distinctions de processus parallèlement aux distinctions de nature ou de destination des produits, etc. Ces critiques sont finalement très secondaires et ne remettent pas en cause les avantages de lisibilité attachés à l'articulation des activités et des produits.

Conformément à ce constat, et après de longs débats, les statisticiens européens se sont accordés sur la réorganisation (recodification systématique) de la CPC conformément aux activités d'origine. Ce qui a donné naissance à la CPA, affichée comme la version européenne de la CPC, ce qui est bien entendu un pieux mensonge.

Ce ne sont pas les comptes nationaux qui s'en plaindront car cet arrangement facilite grandement la construction et l'interprétation du tableau des entrées-sorties. Cela évite notamment une matrice de passage entre la production des branches et celle des produits. Et un TES carré (au traitement des marges près) est bien commode quand il s'agit d'inverser la matrice des coefficients techniques au coeur même des analyses *Input-Output*.

Les comptes nationaux utilisant directement la CPC en produits sont amenés, pour une branche industrielle donnée, à traiter une salve de biens (correspondant aux productions pour compte propre) et même une seconde salve, de services cette fois (production en sous-traitance sur ordre, ou opérations techniques à façon). Les biens et services concernés sont dispersés en termes de codes puisque la CPC est structurée comme une balance des paiements : marchandises d'abord, services ensuite. On conçoit que la cohérence au niveau détaillé entre l'appareil productif et les marchés n'en soit pas facilitée.

Le besoin né de la collecte statistique de la production

La collecte statistique de base bénéficie également de l'articulation activités-produits : les échanges de biens ont leur référentiel propre (le SH) ; la consommation des ménages s'organise selon la Classification des fonctions de consommation des ménages (COICOP) ; la production a besoin d'une nomenclature de produits organisée comme celle des activités. Connaissant l'activité principale de l'entreprise invitée à répondre, on sait déjà que le questionnaire sur sa production doit reprendre la liste des produits caractéristiques dont les codes commencent par le même radical que celui de l'activité (plus une expression libre pour les produits des activités secondaires).

Les éléments du débat théorique

À vrai dire, la structure actuelle de la CPC ne satisfait vraiment personne et elle pourrait être remise en cause ultérieurement. L'Europe se doit d'argumenter son choix d'une articulation entre les activités et les produits ; elle est généralement suivie par les pays en transition, les pays du pourtour méditerranéen et ceux d'Afrique subsaharienne, soit plus de cinquante pays.

L'Amérique du Nord développe son propre dispositif d'organisation des produits, dans l'optique de la demande, et l'Australie utilise à peu près seule la CPC.

Le Japon, la Chine, l'Amérique latine et beaucoup de pays restent dans l'expectative.

Les thèses américaines sont basées sur deux idées :

- les activités servent à regrouper des unités produisant dans des conditions similaires pour constituer des branches ; cette logique d'offre conduit en principe à des branches bien typées, avec des coefficients techniques et des fonctions de production spécifiques et robustes.
- les produits sont à regrouper selon une logique de demande, en fonction (par exemple) de leur substituabilité, de leur complémentarité, d'une élasticité-prix comparable, etc. ; ce qui conduit naturellement à une structure différente de celle des activités.

Ce faisant, on s'écarte nettement du schéma initial que sous tendait un couple bien articulé CITI-CPC, tel que prévu dans le projet mondial SINAP dans les années 1980.

Il s'agissait de mettre en évidence une centaine de regroupements d'activités-produits (des ensembles de couples activités élémentaires-produits caractéristiques), tels qu'ils sont généralement associés au sein des unités, factuellement et d'une façon suffisamment robuste à l'échelle planétaire. La partition obtenue, commune aux activités et aux produits (par construction) est alors optimale au sens où elle minimise, statistiquement parlant, la fréquence des activités secondaires des unités statistiques. Cette idée s'exprime aussi dans la démarche américaine par la vérification d'une homogénéité suffisante des « industries ».

Mais il ne s'agit pas seulement d'une observation pragmatique ou à « dire d'experts ». Ce principe d'association, théorisé depuis longtemps (Guibert, Laganier et Volle, 1971), est sous-tendu par un déterminisme micro-économique, dont le résultat global moyen seul est observable.

En effet, supposons que le coût d'entrée sur un marché soit cher (équipements lourds, techniques de pointe, personnel spécialisé, recherche, etc.) ; l'unité qui franchit l'obstacle se ménage en même temps un quasi monopole sur tous les produits qui dépendent du produit-clé et son intérêt est de pousser cet avantage sur les filières aussi loin qu'elle le peut.

Les couples activités-produits ainsi associés forment une grappe pouvant avoir des caractéristiques techniques assez différentes, mais les motifs du regroupement des activités sont a priori les mêmes sur toute la planète, étant d'ordre technologique.

Inversement, le producteur qui se lance sur le marché d'un produit banal, très concurrencé, n'a pas d'autre choix que d'attirer une clientèle ciblée en ce conformant à ce qu'il sait de ses besoins, souvent d'ailleurs en étant revendeur pour compléter sa propre production. Dans ce cas, les regroupements des activités-produits que l'on peut observer reflètent une certaine demande.

On peut encore proposer une présentation spatiale équivalente. La localisation de la production est parfois très contrainte par la disponibilité et le coût des facteurs ou des approvisionnements. Sinon, elle se rapproche des zones de consommation. Le secteur primaire relève du premier cas et le secteur tertiaire plutôt du second. La localisation des industries intègre les caractéristiques technico-économiques propres à chacune des activités.

En résumé, la démarche initiale de la CITI-CPC d'articulation des activités et des produits, reprise en Europe, reflète un fonctionnement de marché, privilégiant selon le cas les caractéristiques de l'offre ou celles de la demande, en fonction d'un déterminisme micro-économique très puissant (cf. encadré 1).

La démarche américaine est assez fragile. Agréger des unités semblables pour constituer des branches est une vision partielle ; pour aboutir à des agrégats le plus possible à l'abri des aléas organisationnels, il est tout aussi nécessaire que la nomenclature d'activités se prête à consolider les unités complémentaires (donneurs d'ordres et sous-traitants, notamment).

Et s'il est possible de donner un sens concret à une logique d'offre sur la base du comportement rationnel des entreprises, il n'en va pas de même pour une logique de demande. Alors qu'il n'y a qu'un agent offreur, les demandeurs sont divers ; des regroupements ayant un sens pour la consommation des ménages (COICOP), n'en ont pas en exportation (acheteurs différents de pays différents) ou en achats d'entreprises (très variables selon les branches). C'est l'idée même d'une structuration selon « la » demande qui est contestable.

Des exemples de difficultés concrètes : transports, télécommunications et commerces

Il ne faudrait pas croire qu'une articulation cohérente entre les activités et les produits se construit aisément ; il est même assez facile de mettre le doigt sur des insuffisances conceptuelles. En particulier, le parti pris de démarquer la CPC de la CITI au niveau de l'organisation des rubriques et

de leur codification n'évite pas, pour autant, une certaine confusion entre les activités et les produits dans la rédaction des notes explicatives du domaine des services, plus d'ailleurs dans la CPC 1.0 que dans la CPC provisoire.

En effet, les notes explicatives de la CPC décrivent souvent des activités, c'est-à-dire les processus mis en oeuvre par les prestataires de services (le « comment » : l'action) ; alors qu'il s'agit de spécifier la nature de la prestation (le « quoi » : le résultat) en ayant en tête qu'il s'agit d'exprimer le contenu d'un contrat (implicite ou explicite) liant de façon symétrique le producteur et l'utilisateur.

Par exemple, suivant en cela les outrances de la CPA, la CPC révisée offre une version biaisée des services de transport en insistant dans le détail sur les moyens de transport, alors que ce sont seulement des caractéristiques de l'offre (le « comment »), sans objet au niveau de la prestation (le « quoi ») : le transport entre Budapest et Vienne reste fluvial même s'il est effectué par certains bateaux de mer qui remontent le Danube.

Il y a des cas où le préjudice peut être plus sérieux.

Par exemple, l'organisation des services de télécommunications est strictement calée en CPC révisée sur les modes opératoires (par fil, par satellite, sans fil). S'il est clair que certaines prestations sont spécifiques d'un mode de

transmission, comme les nouveaux services apparus en se libérant du fil, il est tout aussi évident que l'utilisateur peut bénéficier de certains services qui sont complètement indifférents au mode de transmission. De façon générale, le clivage basé sur le processus mis en oeuvre par les producteurs n'est pas, pour cette seule raison, pertinent pour une nomenclature de produit de services.

La différence a été très bien explicitée par Barcet et Bonamy (1998) : « ... évaluer correctement une innovation de service, c'est évaluer ce qu'elle apporte dans le système du client, c'est se situer de ce point de vue. Il y a un changement d'option par rapport à de nombreuses habitudes qui peuvent exister, notamment dans le cas de l'innovation technique où le jugement porte plutôt sur la nouveauté technologique et pas toujours sur l'apport de cette nouveauté dans l'usage ».

La rupture du parallélisme entre le « comment » et le « quoi » existe aussi dans le domaine de la production matérielle. On peut citer l'exemple de la pêche et de la pisciculture : activités distinctes par leur mode opératoire, débouchant sur une gamme de produits qui est commune (poissons, crustacés, mollusques). Ce cas de figure est relativement banal pour les services et une vigilance conceptuelle s'impose face à un langage usuel souvent très ambigu.

Encadré 1

Une illustration des thèses : la réparation

Explicitons le traitement des réparations : il s'agit de services tendant à restaurer les fonctions de certains biens durables ou semi durables. La CITI classe les activités de réparation d'équipements industriels avec les activités de fabrication de ces équipements parce que ces activités sont fréquemment associées (observation statistique), ceci en raison des compétences requises pour réparer des matériels complexes (déterminisme micro-économique). Ce qui n'exclut pas qu'il existe des unités spécialisées dans les réparations d'équipements industriels, sans fabrication, lesquelles sont alors regroupées avec les fabricants pour constituer une branche. En apparence, on agrège des unités, qui n'ont pas les mêmes caractéristiques techniques. Pourtant, l'agrégation d'unités qui seulement fabriquent, d'unités qui seulement réparent et d'unités qui fabriquent et qui réparent restitue une image correcte de la branche fabrication et réparation d'équipements industriels. L'alternative visant à séparer les deux activités peut donner une image fautive de la branche réparation (l'essentiel étant issu d'activités secondaires) et altérer la pureté supposée de la branche fabrication (regroupant alors des unités qui seulement fabriquent et des unités qui fabriquent et réparent). Bien entendu, la production des équipements (production d'un bien) et leur réparation (prestation d'un service) sont distinguées dans l'analyse détaillée des produits, sans que leur rapprochement en termes de codification pose problème. Ce schéma rend compte autant de l'organisation concrète de l'offre que de la satisfaction des besoins des utilisateurs des équipements. De même, le rapprochement du commerce de détail et des réparations d'articles domestiques dans la CITI acte le fait que ces produits simples ne sont pas, en général, réparés par le producteur ; le service après-vente des commerçants (manifestation de la pression de la demande) intervient en premier recours. On remarquera d'ailleurs que la COICOP, fondamentalement orientée « demande », rapproche les achats de biens domestiques et leurs réparations au sein des mêmes fonctions, mêlant ainsi les biens et les services.

Le cas le plus significatif d'incohérence conceptuelle concerne le commerce de détail. La CPC1.0 introduit le mode de commercialisation pratiqué par les offreurs comme le clivage majeur des prestations de services : en magasin, spécialisé ou non, sur marchés, par correspondance, etc. Alors que la demande du client s'exprime en termes de produits achetés : quel que soit le mode de commercialisation, le client qui achète un vêtement consomme le service de « vente de vêtements » lui évitant de s'approvisionner directement chez un producteur ; le contrat implicite (qui se concrétise au moment du paiement) est toujours relatif à un transfert de propriété concernant une marchandise spécifiée. Selon que la commercialisation s'effectue par correspondance, en magasin spécialisé ou non spécialisé, ou sur marché, il est possible de distinguer des variantes qualitatives au service rendu ; mais cela ne concerne pas la nature même du service.

C'est au contraire en associant une description de l'activité basée sur les types de commerces (le « *process* ») et celle du produit basé sur les biens commercialisés (sur quoi porte le contrat avec l'acheteur) que l'on obtient la description la plus riche de la commercialisation.

Cette incohérence dans la CPC intègre en fait une lecture au premier degré du schéma de l'articulation activités-produits en s'obligeant à le respecter jusqu'au niveau le plus détaillé de la nomenclature d'activités. Alors qu'il arrive toujours un moment où le détail – selon les processus – et le détail – selon la nature des produits – ne s'emboîtent plus l'un dans l'autre, comme nous avons pu le rencontrer avec la pêche, la pisciculture et leurs produits. Le cas du commerce de détail est, en fait, similaire. La conception inutilement rigoriste de la CPA dans la mise en oeuvre de l'articulation activités-produits, passée dans la CPC révisée sur ce domaine particulier du commerce de détail, ne peut que desservir une idée qui est juste en elle-même.

Le traitement adopté conduit d'ailleurs à une incohérence intra-CPC : les prestations du commerce de gros s'expriment à l'aide des gammes commercialisées et celles du commerce de détail à partir des modes de commercialisation.

Et les comptables nationaux savent bien qu'il leur faut évaluer, d'une manière ou d'une autre, les marges commerciales par produit à un niveau relativement détaillé. Autant ne pas leur compliquer la vie avec une définition non appropriée des rubriques de collecte.

Les difficultés propres à la sphère financière

Les difficultés rencontrées dans la sphère financière sont d'une autre nature et sans solution évidente. En schématisant quelque peu, une différence de contexte financier existe entre l'Amérique du Nord et l'Europe continentale, en termes de champ comme de fonctionnement. Outre Atlantique, le secteur bancaire se définit beaucoup plus largement que par sa participation à l'intermédiation financière. Les activités des banques d'affaires, à l'occasion des restructurations notamment, sont au moins en partie des activités non financières dans la vision européenne, calée sur la CITI.

Et les ressources des banques n'ont pas non plus la même origine ; en Europe continentale, les banques se rémunèrent plutôt par une forte différence entre les taux débiteurs et les taux créditeurs, ce qui conduit à une évaluation globalisée du service rendu selon le schéma du Service d'intermédiation financière indirectement mesuré (SIFIM). En Amérique du Nord, l'écart des taux est réduit, mais toute opération bancaire est facturée (on pourrait dire taxée) sans qu'il soit toujours raisonnable d'y voir la rémunération d'un service identifiable.

Il y a donc deux voies alternatives pour exprimer les services bancaires, une voie globalisante retenue par la comptabilité nationale (de part et d'autre de l'Atlantique) et une voie analytique vers laquelle les statisticiens de l'ALENA entraînent la CPC. La synthèse ne va pas de soi et la cohabitation dans la CPC des deux schémas ne règle rien au fond. Le schéma analytique extrapole au monde financier le contrat de service habituel liant deux entités (la banque et le client) tandis que le schéma global fait la synthèse entre deux types de contrat (prêteur-banque, banque-emprunteur).

L'incidence de la dérégulation et les besoins de l'économie de marché

La dérégulation est en cours en Europe, très avancée au Royaume Uni, juste amorcée en France, avec pour objectif de faire jouer la concurrence au bénéfice des consommateurs. Par nature, elle concerne de très grandes entreprises, souvent des monopoles nationaux ou en position dominante dans leur branche. Passons sur l'abandon d'une situation confortable pour le statisticien chargé de rassembler l'information, ce qui nécessitera sans doute des moyens supplémentaires ou l'acceptation

d'une moindre fiabilité. Notre propos est qu'on ne peut faire l'économie d'une analyse des effets de la dérégulation en termes de représentation du système productif.

Là où la dérégulation conduit à organiser la concurrence face à une entreprise initialement dominante, le changement est mineur : par exemple pour l'aviation civile et les télécommunications en France. Les prestations se diversifient, des prestataires spécialisés peuvent apparaître, ainsi que des échanges intra-branche plus complexes, mais l'effet est bien circonscrit.

C'est plus compliqué quand il y a démembrement des unités monopolistiques tenant une filière intégrée : les nouvelles unités font apparaître des transactions autrefois internes (et donc non retracées) et qui n'étaient pas forcément prévues dans les classifications. Se pose aussi la question de la continuité car tous les morceaux éclatés ne vont pas forcément dans une seule branche et ceci d'autant plus qu'ils sont gros.

Un cas simple : le transport ferroviaire

L'éclatement d'un monopole en une société exploitante et une société de gestion des infrastructures ferroviaires fait apparaître une redevance de la première à la seconde, comparable au péage demandé aux transporteurs routiers qui utilisent une autoroute payante. La prestation n'était pas prévue par les nomenclatures existantes ; elle a été facile à créer. Une partie de la valeur ajoutée passe à cette occasion de la branche transports ferroviaires à celle des services annexes aux transports (même section, mais divisions différentes).

Un cas complexe : la production et la distribution d'électricité

Pour l'électricité, le modèle de l'unité qui produit, transporte et distribue l'électricité, encore valable en France pour EDF, n'est plus de mise en Europe. Il apparaît désormais des unités spécialisées comme « producteur », comme « transporteur-distributeur » et même, exceptionnellement, comme « transporteur », ainsi que des « achats-reventes d'électricité ».

En présence d'une situation homogène, le choix serait clair : si la spécialisation des unités (production/distribution) est un fait très général, il convient d'éclater la branche actuelle en production et distribution ; tant que l'intégration est la règle générale, il est néfaste d'éclater. S'il y a cohabitation de trois familles d'unités (producteurs, distributeurs, producteurs-distributeurs), il ne peut y avoir de solution complètement satisfaisante. Si l'on privilégie la continuité (production et distribution

non distinguées), les unités de production pure, comme les unités de distribution pure, témoigneront de l'hétérogénéité de la branche. Privilégier la situation future (production et distribution formant deux branches distinctes), fait que le classement des unités restées intégrées est nécessairement conventionnel, avec un partage largement arbitraire sur les deux branches concernées. C'est ce qui a été décidé lors du dernier toilettage. Les gestionnaires de réseaux de transport d'électricité (encore rarissimes) pourraient suivre le sort des exploitants d'oléoducs et quitter le secteur de l'énergie pour celui des transports. S'y oppose la continuité sectorielle et la même réserve que celle apportée à propos du commerce : le transport concerne des marchandises et l'électricité n'est pas vraiment une marchandise.

Les ventes d'électricité entre opérateurs sont également à réexaminer. Il faut résorber les excédents des uns et subvenir aux besoins des autres à tout instant (ne serait-ce qu'en raison des décalages horaires), ce qui donne lieu à des bourses d'échanges à terme.

Un besoin : une nomenclature économique agrégée

La CITI révision 3 (millésime 1989) s'affiche comme une nomenclature essentiellement technique, apte à spécifier les comptes de branches.

L'idée sous-jacente est de pouvoir utiliser à bon escient la règle de trois : dans un système donné de prix, pour doubler la production d'une branche, il faut doubler ses consommations intermédiaires, le travail incorporé et l'utilisation du capital. C'est là une vision mécaniste de l'économie, aseptisée par rapport au mode de production : économie de marché ou économie centralement planifiée.

Plus de dix ans après la dernière révision de la CITI les jeux sont faits, à l'avantage de l'économie de marché, et il convient sans fausse pudeur que la CITI reflète désormais – elle aussi – le modèle capitaliste. Il convient pour cela d'intégrer le jeu de rôle des acteurs économiques selon une typologie très regroupée, laissant les différenciations purement techniques aux niveaux plus détaillés. C'est une démarche initiée en France dès la base 1971 (SCN 68, SEC 70) et partagée avec les macroéconomistes (modélisateurs, conjoncturistes, etc.) ; elle n'a guère été comprise par les statisticiens européens, les domaines économiques et statistiques étant le plus souvent disjoints au plan institutionnel.

Les espoirs de changement restent portés par les besoins (nécessairement agrégés et économiquement significatifs) émanant de la Banque Centrale Européenne. Ils peuvent débloquer

l'impasse actuelle et ouvrir une voie restant à concrétiser dans une future CITI révision 4.

Le type de marché sur lequel opèrent les entreprises (biens intermédiaires, d'équipement, de consommation, par exemple) est un bon fil conducteur dans l'industrie, à condition de ne pas se lier exclusivement à l'utilisation des produits au niveau détaillé. Il s'agit davantage de caractériser des regroupements à la manière de l'analyse de données que de s'astreindre à un classement monocritère prédéfini.

Aux industries intermédiaires, on associe l'idée économique d'une concurrence par les prix sur des produits largement standardisés, stockables et parfois spéculatifs, avec une course aux économies d'échelle, laquelle est consommatrice de capital plus que de main d'oeuvre.

Aux industries de consommation, on associe l'idée économique de la publicité, de l'image de marque, de la mode, de la segmentation du marché, du rôle majeur de la distribution. Les efforts sont dirigés vers la séduction du consommateur, ces activités étant souvent délocalisables.

Aux industries d'équipement, on associe l'idée économique d'une technicité forte, voire «*high tech*», avec des très grosses commandes à cycle long de séries courtes, avec des prix unitaires importants et âprement négociés entre quelques très grands groupes.

Dans le domaine non industriel, le secteur essentiellement non marchand fait bande à part. L'agriculture et la pêche, confrontées à la «*nature*», sont par là même historiquement spécifiques. Le commerce agit sur deux fronts, acheteur et vendeur, ce qui lui donne une forte identité. Le marché de l'argent individualise clairement les activités financières. Sans que la frontière soit nette, les services rendus aux ménages et aux entreprises relèvent d'approches différentes, notamment pour la formation des prix.

Sans aller trop loin dans le détail, il est probablement possible et souhaitable de s'accorder sur dix ou douze grandes rubriques pertinentes et d'un poids macroéconomique significatif.

La prise en compte des activités liées à l'information, à la communication et à la dématérialisation

Les télécommunications (transport d'informations) et les activités informatiques (notamment le traitement d'informations) ont profondément

transformé certaines activités économiques ; s'agit-il d'évolution ou de recomposition ? Il faut savoir distinguer les différents cas.

Il est clair que tenir une comptabilité informatisée, se servir d'une caisse enregistreuse pour gérer les stocks ou prospecter par téléphone gagne du temps et donc accroît la productivité. Pour autant, l'aspect proprement instrumental des nouvelles technologies ne change pas la nature même des activités concernées : le processus est plus efficace pour un même *output*. Sous cet angle, il n'y a pas d'impact direct des nouvelles technologies sur les classifications et, donc, sur la représentation de l'économie.

Savoir interpréter les nouveautés

Ces technologies peuvent aussi faire émerger *ex nihilo* de nouvelles prestations, voire de nouvelles activités (Cases, 1998). On peut citer les services spécifiques des téléphones mobiles, la fourniture d'accès à Internet et les cybercafés, l'apparition de *call centers*, etc. Le premier réflexe doit être d'analyser, de spécifier et de classer

les nouvelles prestations ou activités. Avant de créer des rubriques nouvelles, il est sage de procéder à une interprétation raisonnée des rubriques existantes pour aboutir à une solution adéquate.

Par exemple, certaines prestations nouvelles n'existent qu'en raison d'une liaison téléphonique sans fil (*paging* notamment), que l'on peut donc isoler en produit, tandis qu'en activité les unités se spécialisent en général sur une filière technique, ce qui rend envisageable de distinguer une activité propre à la téléphonie cellulaire, sans d'ailleurs que ce constat oblige à le faire : le degré de détail souhaité et l'équilibre des rubriques sont aussi à considérer.

La gestion d'un site Internet en vue de sa consultation relève d'une interprétation élargie de l'activité de banque de données (informatique) ; la prestation pourrait être éventuellement spécifiée ; la fourniture d'accès à l'Internet relève d'un problème d'aiguillage des informations (donc de télécommunications), les cybercafés se spécialisant pour leur part dans l'ouverture du premier sas d'entrée (avec ou sans consommation de café). Il s'agit là d'activités très autonomes, candidates à une individualisation, pour peu que leur poids devienne significatif. Au contraire, les *call centers* se définissent par une grande polyvalence en facturant les multiples services que l'on peut rendre efficacement avec des moyens téléphoniques, et qui sont aujourd'hui dispersés : démarchage publicitaire, vente à domicile, constitution de listes

et télépostage, etc. Il n'y a pas lieu de privilégier l'aspect télécommunications.

Un troisième cas de figure est plus délicat à traiter. Il se peut qu'apparaissent des opportunités techniques pour doubler des produits traditionnels, ce qui s'accompagne de substitutions plus ou moins intenses ou bien d'un partage organisé du marché, selon les cas. Le choix entre la continuité, en faisant évoluer le cadre ancien, et la rupture, conduisant à séparer les activités nouvelles des anciennes, n'est pas évident. Et pour cette dernière possibilité alternative, jusqu'où faut-il recomposer l'architecture des classifications ?

Fondamentalement, cela revient à rechercher quelles nouvelles associations d'activités se constituent au sein des unités de production, la difficulté étant d'arriver à un consensus sur l'état des lieux alors que le changement est rapide mais très inégal au niveau planétaire.

Commençons par décrypter le commerce électronique. On signale tout d'abord l'abus de langage puisque l'expression désigne des transactions électroniques, y compris la vente de sa propre production, qui n'est pas du commerce. Quand il s'agit bien de revente en l'état, le commerce électronique ne joue qu'un rôle instrumental ; il s'agit d'un élargissement du commerce par correspondance traditionnel (les professionnels parlent aujourd'hui de commerce à distance) où le choix sur un catalogue papier est remplacé par le choix sur un catalogue électronique. Il s'agit bien d'une variante « activité » concernant la façon de rendre la prestation de commercialisation, le service rendu étant toujours à décliner en fonction des gammes de produits commercialisées.

Définir aussi un contenu immatériel d'information

Mais les nouvelles technologies introduisent une innovation véritable : il est possible de transférer un « contenu d'information » sans support matériel, le récepteur du client pouvant se charger de matérialiser le contenu sur un support. Ainsi, il est possible de transférer le contenu d'un livre que le client matérialise grâce à sa propre imprimante. Le schéma vaut pour tout contenu, textuel, mais aussi audio, visuel ou audiovisuel matérialisable chez le client. Mais l'unité qui transfère un tel contenu en est, en principe, le détenteur légitime ; elle possède les droits d'auteur protégés par un *copyright* et il s'agit alors d'une activité d'éditeur (pratiquant la vente directe) et non de commerçant. La solution est claire en activité mais il nous faut préciser un concept nouveau en termes de produit : un contenu considéré indépendamment de son support, en

distinguant éventuellement les contenus textuels, audios, visuels et audiovisuels.

On rejoint là un élargissement de la production précisé dans le SCN 93, accompagnant une distinction juridique entre le droit de propriété (cas général pour les marchandises) et le droit d'usage lors de la cession d'un contenu. Ce n'est pas complètement nouveau, même pour les biens : l'acheteur d'un livre n'a que le papier en toute propriété, et seulement le droit d'usage du contenu, le droit de propriété étant réservé au détenteur du *copyright*. Ce sont là aujourd'hui des distinctions essentielles, très présentes dans les discussions de l'OMC pour protéger la création (artistique ou industrielle) tout en permettant une large diffusion des innovations. Le pillage des créations ne peut être arrêté par une difficulté technique mais par une règle de droit suffisamment reconnue internationalement.

Reconsidérer la dispersion des activités médiatiques

Revenons aux activités médiatiques². Il convient tout d'abord d'acter le fait qu'il s'agit d'une activité à double détente : l'exploitant médiatique vise, d'une part, à atteindre un public, destinataire du contenu du média ; d'autre part, ce même exploitant (éventuellement sa régie publicitaire) vend son public cible aux annonceurs intéressés. Les cas limites existent : la publicité est, en principe, absente des livres, des disques ou des films. C'est, au contraire, la ressource exclusive des journaux publicitaires gratuits, des chaînes privées de télévision sans péage, voire des gestionnaires de sites internet. Les cas mixtes sont nombreux, notamment dans la presse et dans les magazines.

Pour conserver une certaine continuité dans un processus évolutif, il faut tout d'abord convenir que le concept d'édition se définit par l'émission d'un contenu d'information répondant à la demande d'un public et/ou aux annonces émanant d'entreprises ou de particuliers, sans s'astreindre à rechercher une activité principale (édition/publicité) à partir des recettes dominantes. Il n'y a qu'un type d'activités, avec une double face, et donnant lieu à deux familles de produits en *output* :

- une prestation d'annonce publicitaire pour des clients qui peuvent être des entreprises (publicité, communication) comme des particuliers (petites annonces),
- une prestation d'émission d'un contenu d'information répondant aux besoins d'un public, en utilisant les possibilités variées des différents supports matériels : papier, bandes, cassettes et autres supports magnétiques, disques vinyle ou

² Sur ce point, aussi voir Cases (1998).

compacts, etc., ou des télécommunications, un appareil récepteur chez le client rendant l'information accessible à nos sens

Le même contenu peut être matérialisé sous des formes diverses : le disque compact numérique a tué le disque vinyle mais pas (encore) la cassette ; les livres ou les magazines ont toujours le papier comme support quasi exclusif, encore que ... ; et une certaine complémentarité permet au cinéma et à la télévision de coexister. Dans le domaine professionnel ou technique, les documents électroniques gagnent du terrain, sans toutefois éliminer le papier. L'appréciation doit d'abord être factuelle.

Et c'est seulement dans la mesure où, au sein des unités de production, il devient habituel de constater l'exploitation parallèle de plusieurs processus de matérialisation d'un même contenu, c'est-à-dire une association d'activités élémentaires, qu'on doit envisager leur regroupement, sans se préoccuper davantage des différences physiques des produits. Les produits

étant largement substituables, on réalise alors aussi une certaine forme d'homogénéisation au regard de la demande.

Les éléments nouveaux d'appréciation qui dérivent des nouvelles technologies de l'information n'effacent pas pour autant les raisons qui sous-tendent l'organisation traditionnelle des classifications. Une appréciation globale est nécessaire. L'édition sur papier intègre encore assez fréquemment les activités d'impression ; ce qui vaut aussi pour l'édition de musique et les activités techniques conduisant aux enregistrements prêts à la vente ; la production cinématographique ou télévisuelle et l'édition vidéo nécessitent des prestations techniques d'accompagnement, souvent très imbriquées. On le voit, la démarche rationnelle est bien balisée et la solution est affaire d'appréciation des intensités relatives des différentes associations d'activités, de ce que l'on devine être le sens de l'évolution et des décalages tolérables sur la planète. Il y a des précédents historiques (encadré 2) et des remises en cause sont parfois nécessaires.

Encadré 2

Les représentations successives de l'industrie textile

Cette industrie remonte à la nuit des temps et n'a cessé d'évoluer, ce qui s'est traduit dans les représentations successives.

La conception des physiocrates (mettant la nature à l'origine des richesses) distingue nettement deux familles de filières : les filières végétales (lin, coton, chanvre, etc.), les filières animales (laine, soie, etc.).

Le libre-échange prévalant à la fin du 19^{ème} siècle a déplacé l'intérêt vers l'utilisation, c'est-à-dire vers les grands groupes de produits plus ou moins substituables que sont les textiles destinés à l'habillement et les textiles destinés à d'autres usages.

Le 20^{ème} siècle a vu naître les filières des textiles artificiels puis synthétiques ; et, surtout, le capitalisme moderne s'est traduit par la fin du travail à domicile et l'émergence de grandes unités mécanisées et spécialisées sur une opération technique : filature, tissage, tricotage, etc.

Les nomenclatures contemporaines concernant le secteur textile héritent de la prise en considération de ces diverses associations d'activités ; leur architecture complexe n'est que le reflet d'une complexité économique effective, qu'il serait dangereux de trop simplifier.

Les propositions de réorganisation qui sont émises ici ou là au sujet des activités médiatiques vont parfois un peu rapidement à la solution, sur la base d'une seule approche, et sans grand souci de coordination. Nous avons plutôt proposé une démarche.

En termes de liste de produits, il conviendrait au moins d'introduire clairement une spécificité du SCN 93 qui reconnaît en tant que produits les actifs incorporels de type intellectuel, artistique ou

audiovisuel, c'est-à-dire la création de l'esprit : l'auteur et l'oeuvre littéraire ; le compositeur et l'oeuvre musicale ; le réalisateur et l'oeuvre cinématographique (ou télévisuelle) ; voire l'agence de presse, le reporter ou le journaliste indépendant et leurs oeuvres. Il n'est peut être pas indispensable d'isoler les activités dans tous les cas, mais il y a intérêt à – au moins – spécifier les produits dans les nouvelles versions des nomenclatures.

On pourrait proposer les rubriques suivantes :

- oeuvres littéraires de toutes natures (romans, poésies,..., BD),
- oeuvres musicales de toutes natures, y compris les paroles et les oeuvres radiophoniques,
- oeuvres audiovisuelles dites « de stock » pour le cinéma et la télévision,
- oeuvres graphiques et artistiques diverses (dessins de mode, photo, gravures, etc.).

Les actifs incorporels immobilisables (c'est-à-dire des oeuvres à longue durée de vie) peuvent, notamment, être cédés et ils sont généralement

exploités par un « éditeur » (au sens conceptuel large du terme), détenteur des droits. En ce domaine, les discussions byzantines sur la nature (biens ou services) des produits à contenu en informations n'ont qu'un intérêt philosophique, sans conséquences opérationnelles.

Au niveau des comptes nationaux, c'est le caractère de facteur de production qui est l'élément conceptuel à retenir. L'exploitation de ce facteur repose sur la possibilité de multiplier les droits d'usage du contenu, de façon simultanée. Alors que la location d'actifs corporels concerne les droits d'usage consécutifs.

Intégrer complètement la conception intellectuelle

La réflexion sur les droits d'auteurs éclaire utilement la problématique des donneurs d'ordres et des sous-traitants, bien que le SCN 93 soit beaucoup plus incohérent sur ce qu'il convient de faire pour la propriété industrielle que pour ce qui concerne la propriété intellectuelle. Sans entrer dans les détails juridiques, le droit des affaires reconnaît une certaine protection du créateur (brevet, modèle, marque déposée, etc.) ; la création peut être ou non protégée dans les faits ; elle est distincte et préexistante à toute concrétisation juridique. Dès lors qu'il est reconnu, ce droit de propriété devient cessible et l'exploitation d'une invention peut être utilement distinguée de sa création.

Venons-en aux donneurs d'ordres qui ne fabriquent pas physiquement le produit dont ils assurent la vente : commerce ou production ? La réponse la plus élaborée consiste à dire : il s'agit de commerce (revente en l'état), sauf si :

- le donneur d'ordre fournit la matière à travailler,
- le donneur d'ordre a un rôle majeur dans la conception du produit.

Le premier « sauf » est tautologique : le donneur d'ordre achète une façon (puisqu'il fournit la matière) et il n'est donc pas un revendeur en l'état.

Le second « sauf » précise utilement la démarcation ; le modèle implicite du producteur est l'unité qui conçoit et qui fabrique ; s'il y a séparation entre une unité qui conçoit (donneur d'ordre) et une unité qui fabrique (sous-traitant), c'est en les classant dans la même activité productive que l'on préserve le mieux la continuité de la branche. Et la caractérisation de la conception est la contrepartie d'une protection de la création. Sans ce garde-fou, n'importe quel client qui précise le cahier des charges à son fournisseur pourrait justifier d'une implication dans la conception du produit, et se faire assimiler à un producteur, ce qui conduirait à des absurdités.

Pour aller au terme de cette clarification, il conviendrait que le SCN soit un peu moins timide sur la reconnaissance de la propriété industrielle en tant qu'actif incorporel « immobilisable ». Ceci met le doigt sur une faiblesse, voire une incohérence dans le traitement de la recherche, laquelle est considérée seulement comme une dépense de consommation alors qu'on sait bien que la recherche s'amortit sur une période pluriannuelle. Cette insuffisance du traitement dans le SCN a été dénoncée avec force par les comptables nationaux français. Même s'ils n'ont pas obtenu gain de cause dans la dernière version du SCN, il faudra bien un jour reprendre le débat. Entre parenthèses, on notera l'incohérence avec l'affirmation reprise dans certains documents comme quoi la recherche ne saurait être une activité auxiliaire, puisque ce n'est pas une dépense courante ! Pour la petite histoire, après la décision majoritaire des experts de ne pas considérer que la recherche débouche sur des actifs incorporels produits, il aurait fallu logiquement que les revenus associés aux licences d'exploitation de procédés originaux soient considérés comme des opérations de répartition (revenus de la propriété). Une entorse à la règle générale était alors nécessaire pour adopter un traitement de ces flux en consommation intermédiaire.

On devrait donc finalement introduire aussi les rubriques suivantes dans les classifications de produits :

- oeuvres du génie logiciel,
- oeuvres scientifiques ou technologiques exploitables, en distinguant éventuellement quelques grands domaines,
- connaissances économiques relatives à un gisement ou à une réserve biologique.

Se dégager d'une représentation matérielle confortable mais inadéquate

Enfin, le tour d'horizon des activités mettant en jeux des actifs immatériels serait incomplet si l'on n'évoquait le cas des logiciels et progiciels informatiques. Le téléchargement, le partage des ressources, etc., montrent à l'évidence que le support (bande, disque, disquette) n'existe que pour sa commodité mais sans aucun rôle fonctionnel. Le caractère d'« actif incorporel immobilisable » a été pleinement reconnu aux produits logiciels dans le SCN 93. Mais l'articulation douanière est doublement délicate : d'une part, les supports informatiques ont une valeur taxable conventionnelle et, d'autre part, les échanges par voie télématique, sans prise en compte par les douanes, sont devenus courants.

C'est, en fait, le calage mécanique des catégories statistiques sur les échanges matériels repérés par les douanes qui est à reconsidérer. Car il fait la part trop belle aux apparences ; cela vaut pour les biens ordinaires (la distinction majeure du vin en emballage de plus ou de moins de trois litres masque des distinctions plus pertinentes), mais cela vaut bien plus pour les marchandises supports. Il peut être moins important de distinguer un disque (et son diamètre) et une cassette (et sa largeur) que de distinguer un contenu : musique classique, variétés, etc. La même remarque vaut pour les livres, où les distinctions douanières visuelles (en feuilles, en tomes, livres d'images, de musique, etc.) empêchent d'utiliser la nomenclature fonctionnelle de l'UNESCO (littérature, enseignement, livres pour la jeunesse, etc.). Ce n'est donc pas l'irruption des nouvelles technologies qui crée un problème : il y avait déjà un problème latent entre le contenu et le support. Mais il a pris une dimension beaucoup plus importante.

Conclusion

En guise de conclusion, il y a du pain sur la planche pour arriver à une bonne cohérence entre les représentations de la production sous l'angle conceptuel, juridique ou statistique. Il ne s'agit pas d'aboutir à une abstraction sans contenu, du type : l'unité de production produit des produits. Mais, comme nous l'avons observé, les difficultés sont connues ou repérées, et donc aussi les possibilités (ou les impossibilités) d'y remédier. Il serait bon que les prochaines révisions majeures de la CITI et de la CPC, à l'horizon 2007, intègrent ce qui est nécessaire aujourd'hui pour une description correcte des producteurs et de la production.

- En termes de champ tout d'abord, en intégrant les actifs produits et en allant au bout de cette logique pour inclure aussi les connaissances scientifiques et techniques exploitables.

- En termes d'articulation harmonieuse des activités et des produits, en l'absence d'alternative crédible et compte tenu de la pertinence limitée du clivage biens matériels/services immatériels.
- En termes d'intégration des caractéristiques propres à l'économie de marché moderne, que ce soit en tirant les leçons de la déréglementation, en reconsidérant l'effet de la société d'information et des médias, ou que ce soit en complétant les classifications par une nomenclature économique très agrégée permettant d'interpréter le jeu des agents sur leurs marchés.
- En prenant aussi ses distances avec une économie matérielle de moins en moins adéquate comme mode de représentation, comme on peut le voir avec la nécessaire reconnaissance de biens immatériels et les difficultés à se satisfaire des classifications douanières.

Vaste programme, pourtant insuffisant vis à vis de nouveaux défis qui seront difficiles à relever. Les vrais difficultés qui nous attendent à terme pas très éloigné sont de deux ordres :

- le dédoublement de la description de la production,
- la perte de sens des territoires et des agents.

Les produits sont, en principe, identifiables en tant qu'*outputs* des producteurs ; aujourd'hui les produits mis à disposition des utilisateurs sont souvent des combinaisons : ordinateurs avec logiciels, transports urbains payés par carte orange, automobiles vendues avec contrat d'entretien ou d'assurance, forfaits touristiques, etc.

Le schéma des équilibres emplois-ressources par produit est alors à reconsidérer puisque le champ n'est pas le même pour l'utilisateur et le producteur. Peut être faut-il envisager la piste du dédoublement de la CPC, ou bien en faire une banque de produits, non structurée, recomposable en fonction des besoins. Il est possible que l'on soit conduit, aussi, à revoir le schéma d'ensemble des TES, de façon à « réagencer » les produits qui apparaissent en production, en utilisation et en échanges. Le cadre comptable simple des interdépendances est appelé à évoluer.

Et dans une économie très tertiaire, où les contraintes techniques des fonctions de production pèsent de moins en moins, on peut penser que toutes sortes de combinaisons de services élémentaires vont bourgeonner dans tous les sens, à la manière d'une palette de peintre où les couleurs élémentaires permettent des variantes à l'infini.

Cela reviendrait à remettre en cause les structures basées sur la relation d'ordre qu'est l'inclusion à la base de toute nomenclature. Cette fois, c'est l'existence même des nomenclatures qui est en cause.

Les agents producteurs s'emboîtent de moins en moins dans les économies nationales. Par ailleurs, la disparition des derniers monopoles nationaux est en cours et cela avait commencé il y a longtemps avec la délocalisation des constructeurs automobiles à partir de leur base nationale.

L'existence même des multinationales (qui génèrent une grande part des échanges extérieurs : biens, services, revenus, capitaux) rend de moins en moins pertinentes les analyses économiques en termes de comptabilité « nationale » alors que la mondialisation redonne du sens au schéma marxiste opposant capitalistes et prolétaires à l'échelle mondiale. On trouve vite les limites du cadre national.

A l'inverse, les possibilités juridiques de nos Etats

de droit aboutissent à des fractionnements en unités légales qui ne ressemblent vraiment plus à des entreprises. Des unités sans facteurs de production et/ou sans marché ne sont plus rares. C'est alors la représentation des producteurs qui est en cause, vu l'écart croissant entre la matière première statistique et les concepts.

Et dans une société devenue très tertiaire, la notion même de service est mise en cause : le service étant l'exécution d'un contrat, encore faut-il que les contractants ne soient pas considérés comme une seule entité. Ce qui rend essentielle, sans que ce soit facile, la reconstitution soigneuse des contours des entreprises. Ce sont les unités significatives de l'appareil productif qui deviennent difficilement saisissables.

Références bibliographiques

Archambault E. et Boëda M. (dir.) (2001), *Comptabilité nationale : nouveau système et patrimoine*, Economica, Paris.

Barcet A. et Bonamy J. (1998), « La valeur d'utilisation au coeur de l'intégration des biens et services », INSEE Méthodes n° 87-88, *L'interprétation des biens et services : une stratégie d'offre qui se généralise*, Colloque du 21 octobre 1998. Ce même numéro est disponible en version anglaise.

Bernard Guibert B., Jean Laganier J., et Michel Volle M. (1971), « Essai sur les nomenclatures industrielles », *Economie et Statistique* n°20.

Cases C. (1998), « Une statistique sans frontières pour les nouvelles technologies de l'information et de communication », INSEE-Méthodes n°87-88, *L'intégration des biens et services : une stratégie d'offre qui se généralise*, colloque du 21 octobre 1998. Ce même numéro est disponible en version anglaise.

Hill P. (1997), *Tangibles, Intangibles and Services: a new taxonomy for the classification of output*, - CSLS Conference on Service Sector Productivity and the Productivity Paradox, - Ottawa.

Nations Unies (1991), *Classification Centrale des Produits (provisoire)*, Etudes statistiques Série M, n°77, Nations Unies, New York.

Trogan P. (1997), « Produits tertiaires et produits services », dans Archambault E. et Boëda M. (dir.), *Comptabilité Nationale, développements récents*, Economica, Paris.

Vanoli A. (1998), « Concrétiser l'immatériel, dématérialiser le concret : la comptabilité nationale à la recherche des limites perdues », INSEE Méthodes n° 87-88, *L'intégration des biens et services : une stratégie d'offre qui se généralise*, colloque du 21 octobre 1998. Ce même numéro est disponible en version anglaise.