

L'après-crise

## L'émergence des «sociétés plates-formes»

Des chances à saisir pour l'économie de service américaine

PAR STEVEN VANNELLI\*

Depuis 1854, Les États-Unis ont connu 32 cycles d'expansion et de contraction et, compte tenu de l'inefficacité de la réponse de la politique monétaire à la crise du crédit jusqu'ici, nous sommes certainement bien partis pour enregistrer un 33<sup>e</sup> cycle.

Dans cet article, nous voulons aborder l'environnement de l'après-crise aux États-Unis et explorer ce qui s'avérera sans doute un facteur de croissance considérable lors du prochain cycle: la production de services. Les services représentent 68 % du produit intérieur brut américain et 80 % des travailleurs américains sont employés dans ce secteur. Avec un revenu par habitant de 39 300 dollars US, l'économie américaine dominée par les services n'est précédée que par le Luxembourg. Parmi les grandes nations industrialisées, le secteur des services américains représente 5 % de plus du PIB que dans l'Union européenne ou au Japon.

Beaucoup d'observateurs signalent les dangers de la mondialisation en termes d'inégalités de revenus ou de dégradation de l'environnement, mais il ne faut pas oublier les opportunités qu'offre la mondialisation dans la mesure où elle encourage l'efficacité, réduit les coûts et catalyse la croissance.

C'est là que réside la chance à saisir pour l'économie de service américaine, grand fournisseur mondial de services de loisirs, juridiques, médicaux, industriels et de construction. Avec les satellites, la fibre optique et l'internet, il est devenu moins cher et plus facile de collecter, traiter et diffuser l'information - composante essentielle de la production de services sophisti-



Steven Vannelli

qués - et ces nouveaux moyens ont transformé des services autrefois non négociables en services commercialisables.

Au fil des ans, les sociétés américaines ont constitué un immense réservoir de propriété intellectuelle. Si les investissements dans les actifs corporels atteignent au total 1,5 trillions de dollars US par an, la Banque fédérale de Philadelphie estime en effet que les investissements dans les actifs incorporels (recherche et développement, développement de marque, formation du personnel, etc.) atteignent entre 1,2 et 1,3 trillions de dollars US par an. Ce stock de capital incorporel (estimé entre trois et quatre trillions de dollars US), complété par un système juridique puissant, pose des fondations saines pour la croissance à long terme.

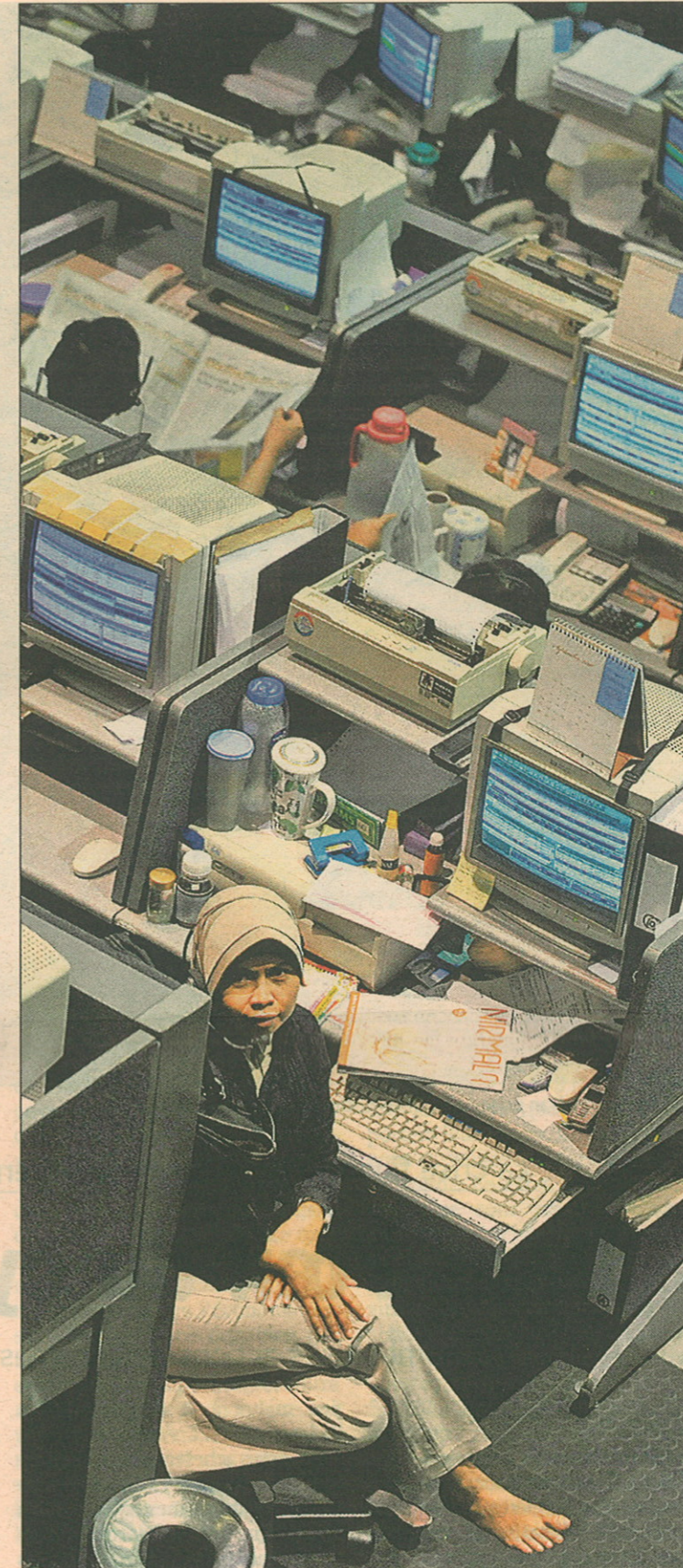
Parmi les nombreux débouchés des services américains, deux marchés se distinguent comme présentant le meilleur potentiel: l'Europe et la Chine. En 2006, la Chine comptait déjà parmi les dix premiers marchés à l'exportation dans huit catégories de service.

Ces dix dernières années, les exportations des services améri-

cains vers la Chine ont progressé de 500 %. Cela paraît tout à fait normal lorsqu'on se rappelle que l'augmentation de la consommation de services est caractéristique de l'enrichissement d'une société. En jargon économique, la demande de services est très élastique; cela veut dire que la demande de services progresse plus rapidement que les revenus. Le glissement de la motivation des besoins vers les envies façonne les tendances de consommation quels que soient les niveaux de revenus.

La Commission européenne vient de terminer une étude, EU KLEMS Growth and Productivity Accounts: An Overview, examinant les écarts de productivité totale des facteurs (PTF) entre les États-Unis et l'Europe. Selon l'étude, le principal facteur contribuant à l'abaissement structurel de la PTF en Europe est la faible quantité de services achetés à l'extérieur. Les sociétés européennes sont plus susceptibles d'employer leur propre main-d'œuvre et capitaux pour exécuter une fonction en interne que d'externaliser cette fonction. Les États-Unis possèdent le plus grand stock de connaissances du monde et la production des services constitue leur avantage concurrentiel. À mesure que les sociétés étrangères se montrent de plus en plus désireuses de fragmenter le processus de production, et que les revenus des marchés émergents continuent à progresser, les «sociétés plates-formes» américaines (terme que nous avons créé pour décrire les sociétés riches en savoir) sont prêtes à monétiser le prochain chapitre de la mondialisation.

\* Managing Director, GaveKal Capital LLC



(PHOTO: AFP)