

CONSEIL DE COOPÉRATION ÉCONOMIQUE

SOUS LE PARRAINAGE PERMANENT DES GOUVERNEMENTS ESPAGNOL, FRANÇAIS, ITALIEN, PORTUGAIS

« Réussir Lisbonne 2005 »

Rapport

**commandé par le Président de la Commission Européenne
au Conseil de Coopération Economique**

31 Janvier 2005

Plan du Rapport

	<u>page</u>
Introduction	3
Les grandes entreprises au cœur de la stratégie de Lisbonne	
Les 18 principales propositions des entreprises	4
Premier facteur clé - Des ressources humaines plus productives	12
A - Des ressources humaines mieux formées et créatives	
B - Un marché du travail plus souple	
C - Une capacité de travail globale à augmenter	
Deuxième facteur clé - Des capacités techniques accrues	20
A - Une nécessaire spécialisation de l'effort public de recherche ¹	
B - L'investissement privé en matière de R&D : multiplier les incitations	
C - Une plus large diffusion de l'innovation technologique	
Troisième facteur clé - Un cadre financier favorable à la croissance	30
A - Financer le développement des entreprises innovantes	
B – Des marchés et services financiers européens	
C - Une profitabilité des entreprises non grevée par les charges publiques	
Quatrième facteur clé - L'accès à des réseaux performants	36
A - Des réseaux d'information et de communication modernes et transversaux	
B - Des réseaux de transport à dimension européenne	
C - Un accès aux réseaux énergétiques plus sûr et moins coûteux	
Cinquième facteur clé - Un marché aux dimensions européennes	42
A - Poursuivre l'approfondissement du marché intérieur	
B - Une compétition économique favorable à la croissance européenne	
Conclusion	46
Une coordination plus efficace et « ouverte » aux entreprises	
Annexes	47
1 - Présentation du Conseil de Coopération Economique	
2 - Liste des 100 entreprises contactées pour l'élaboration du Rapport	
3 - Les indicateurs pertinents pour mesurer la croissance et la compétitivité européennes	

INTRODUCTION

Les grandes entreprises au coeur de la stratégie de Lisbonne 2005

a) Les grandes entreprises sont des témoins privilégiés des évolutions décrites par la stratégie de Lisbonne :

- Les entreprises membres du « Conseil de coopération économique » (annexe 1) figurent toutes dans l'indice boursier le plus restreint de leur pays et ont toutes une activité européenne et une vocation internationale. A ce titre, elles sont les témoins privilégiés des évolutions économiques, sociales et technologiques décrites à Lisbonne.
- Pour la rédaction du présent Rapport, le « CCE » a associé une cinquantaine d'autres grands groupes, côtés ou non côtés, et qui occupent eux aussi une place centrale dans l'économie de leur pays, de façon à fournir une opinion très représentative des grands acteurs économiques européens.
- Au total, 100 entreprises (annexe 2) ont donc participé activement à l'effort de réflexion sollicité par le Président de la Commission Européenne. Elles ont toutes formulé des témoignages empiriques intéressants et illustratifs, qui ont servi de base à la rédaction du présent Rapport.

b) Les grandes entreprises sont des acteurs clé de la stratégie de Lisbonne :

- Parce qu'elles partagent globalement le diagnostic et les objectifs stratégiques établis à Lisbonne, les entreprises se sentent partie prenantes de cette stratégie : elles aussi estiment qu'il ne s'agit pas pour l'Europe d'essayer d'être compétitifs vis à vis des pays à bas coûts de main d'oeuvre, mais plutôt d'accentuer son niveau d'expertise et son effort d'innovation pour s'orienter de manière continue vers les produits et services à haute valeur ajoutée.
- Les entreprises ayant participé à l'élaboration de ce Rapport souhaitent contribuer davantage à la réalisation des objectifs fixés à Lisbonne en établissant un diagnostic précis des facteurs déterminants pour la promotion de la croissance et de la compétitivité européennes, et qui sont les suivants :
 - Doter l'Europe de ressources humaines plus productives (1)
 - Développer des capacités techniques accrues et valorisées (2)
 - Bâtir un contexte financier plus favorable (3)
 - Garantir l'accès à des réseaux performants (4)
 - Parachever un marché aux dimensions européennes (5)
- Pour chacun de ces cinq facteurs clé, le diagnostic global établi par le présent « Rapport » se base sur un nombre limité d'indicateurs (voir annexe 3) et dessine en creux de nombreuses perspectives d'action à engager pour dynamiser la croissance, l'innovation et la compétitivité de l'Union Européenne. Par souci d'efficacité, les principales propositions découlant de ce diagnostic sont immédiatement exposées ci-après.

**Réussir « Lisbonne 2005 » :
les principales propositions des entreprises**

Réussir « Lisbonne 2005 » :

les principales propositions des entreprises

Les 18 principales propositions spécifiques formulées par le présent Rapport dérivent directement de la perception des facteurs-clés essentiels pour la compétitivité et la croissance européennes :

- Trois propositions de méthode
- Six propositions destinées à l'Union européenne
- Six propositions destinées aux Etats-membres
- Trois propositions d'action en partenariat

TROIS PROPOSITIONS DE METHODE

1° PROPOSITION

Créer une nette hiérarchie entre les indicateurs de mesure de la compétitivité et de la croissance pour rendre le diagnostic de Lisbonne plus précis

Le diagnostic économique établi dans Lisbonne 2000 est plutôt bon, mais s'appuie sur un nombre excessif d'indicateurs. Pour que le diagnostic relatif à l'économie européenne soit à la fois pointu et mobilisateur, il faut se concentrer dans Lisbonne 2005 sur une dizaine d'indicateurs pertinents (voir annexe 3).

2° PROPOSITION

Adopter une stratégie multi-acteurs avec des responsabilités clairement définies pour chaque institution

Pour réussir la mise en oeuvre de la Stratégie de Lisbonne, il faut pointer clairement les responsabilités de l'Union européenne et des Etats membres (en confiant à chacun seulement les responsabilités pour lesquelles il a compétences et moyens disponibles). Il faut également privilégier les partenariats Union européenne – Etats membres (mais aussi public-privé), dans les domaines où les acteurs individuels pris isolément n'ont aucune possibilité d'atteindre des résultats significatifs. Ces partenariats permettront de maximiser l'impact des complémentarités techniques et financières des partenaires sans subir les freins habituels liés à la défense des intérêts nationaux.

3° PROPOSITION

*Adopter une stratégie fondée sur des plans d'actions prioritaires
et des échéanciers stricts*

L'exemple du « Plan d'action pour les services financiers » mérite d'être suivi, même s'il a parfois conduit à l'adoption de « directives bâclées ». Le principe de la date butoir de 2010, cohérente avec la durée du mandat de la Commission, doit être maintenue malgré les retards accumulés depuis 2000, même si quelques assouplissements peuvent être envisagés pour les objectifs les plus ambitieux.

SIX PROPOSITIONS POUR UN PLAN D'ACTION SPECIFIQUE DE L'UNION EUROPEENNE

1° PROPOSITION

*Réaliser un « programme cadre de recherche et développement » plus concentré,
en organisant des appels d'offre destinés à une dizaine
de méga-projets de recherche transnationaux*

Pour être efficaces, les efforts de recherche européens doivent faire l'objet d'une spécialisation à la fois géographique (quelques pôles d'excellence au sein de l'Union) et sectorielle (miser sur les 10 secteurs d'avenir). Le 7^{ème} « PCRD » favorisera cet effort de spécialisation s'il est plus concentré. Il permettra en outre de fédérer les efforts de l'ensemble des protagonistes de la compétitivité (universités, laboratoires de recherche et entreprises) sur des projets à long terme.

2° PROPOSITION

*Adopter immédiatement le brevet communautaire
et réfléchir à la mise en place d'un brevet triadique*

Pour concilier efficacité économique et respect du multilinguisme, il faut s'en remettre à 3 ou 4 langues de travail maximum, en donnant un statut aux autres (y compris les langues régionales). Cette avancée permettra d'engager la mise en place d'un brevet « triadique » Union européenne – Etats Unis – Japon qui stimulera les efforts d'innovation des entreprises.

3° PROPOSITION

Assurer la mise en œuvre du programme d'infrastructures de transport prioritaires retenues par le Conseil européen de décembre 2003 et le Parlement européen

C'est d'abord en accélérant la mise en place de réseaux de transport européen (RTE) performants que l'on soutiendra le mieux la croissance et la compétitivité de l'Union : le financement des 30 projets de transports prioritaires identifiés par le Parlement européen et le Conseil des ministres justifie les 20 milliards d'euros prévus par la Commission européenne dans le cadre des perspectives financières 2007-2013, ainsi que le passage du taux de soutien communautaire à 30%.

4° PROPOSITION

Donner la priorité à l'intégration du marché européen des services

Cette priorité concerne d'abord l'intégration du marché européen des services financiers : il s'agit de permettre aux entreprises d'accéder à des capacités financières plus importantes et mises à disposition dans un cadre concurrentiel. Elle doit également conduire à adopter le projet de directive sur les services. Bien que représentant une part majeure de l'économie européenne, les services (qui s'adressent beaucoup aux entreprises) sont pour l'heure très peu européens et constituent dès lors une réserve importante en termes de croissance et de compétitivité.

5° PROPOSITION

Réexaminer la gestion actuelle des flux migratoires intra-européens et Extra-européens afin de permettre aux pays de l'Union d'accueillir davantage de main d'oeuvre étrangère

En présence d'un chômage local important, les entreprises ne sont pas autorisées, dans l'immense majorité des secteurs, à embaucher des étrangers, y compris des ressortissants communautaires. Il s'agit là d'une véritable discrimination, d'un frein au mouvement des personnes, qu'il serait souhaitable de voir disparaître.

6° PROPOSITION

Multiplier les programmes d'échange européen dans la logique d'Erasmus

Il s'agit de généraliser les formations à l'étranger pour le plus grand nombre de travailleurs afin de tirer parti de « chocs culturels » propices à l'innovation et à favoriser la mobilité des travailleurs.

SIX PROPOSITIONS POUR LES PLANS D'ACTION SPECIFIQUES DES ETATS MEMBRES

1° PROPOSITION

*Mettre en place des contrats de travail flexibles
et adaptés aux nouvelles réalités productives.*

Les conditions d'embauche et de licenciements sont généralement trop rigides en Europe : cela engendre non seulement un important chômage structurel mais porte également atteinte au dynamisme de l'économie. Les réformes déjà adoptées ou en cours dans certains pays de l'Union européenne (notamment en Italie et au Portugal) vont dans le sens d'une meilleure adaptabilité du marché du travail aux conditions économiques et doivent donc être étendues à l'ensemble de l'Europe.

2° PROPOSITION

Généraliser et rendre homogène un crédit d'impôt recherche européen

Il s'agit d'étendre à l'ensemble des pays de l'Union le modèle du crédit d'impôt recherche en vigueur en France (et à l'étude en Italie) ; l'extension de ce mécanisme à l'ensemble des dépenses en R-D effectuées sur le territoire de l'UE donnerait un nouvel élan aux indispensables partenariats transfrontaliers. Un crédit d'impôt spécifique pourrait également être instauré pour les entreprises qui investissent des fonds dans des partenariats de recherche avec des universités (par exemple, 30% des montants co-investis avec les universités pourrait être reversé aux entreprises sous forme de crédit d'impôt).

3° PROPOSITION

Favoriser l'émergence et l'activité des courtiers en brevets.

La propriété technologique ne circule pas suffisamment en Europe : par leur activité, les courtiers en brevets rapprocheront l'offre et la demande de propriété technologique et dynamiseront la diffusion de l'innovation aussi efficacement que les « pôles technologiques ».

4° PROPOSITION

*Augmenter les garanties publiques pour le financement des entreprises innovantes
afin de compenser le déficit d'information et d'action
des banques et des investisseurs*

Le processus d'innovation est marqué par une forte asymétrie informationnelle : de fortes incertitudes pèsent sur ses chances de réussite, et il est en outre empreint de la confidentialité propre à l'innovation. Cette asymétrie d'information explique la prudence instinctive des acteurs susceptibles de financer les entreprises innovantes. Pour encourager le financement des entreprises innovantes, il faut donc d'abord réduire le déficit d'information des investisseurs et des banques en recourant à des garanties publiques : garanties « morales » avec la labellisation des projets et des entreprises innovantes par des agences publiques ; garanties scientifiques, avec la mise en place de partenariats banques-universités ; garanties financières, avec l'intervention de fonds d'amorçage pour les activités de capital risque.

5° PROPOSITION

Fixer les montants légaux à investir dans le « knowledge management »

Mettre l'accent sur la gestion et la transmission du savoir (ou « knowledge management ») permettrait de favoriser les actions de formation continue des entreprises. Le « knowledge management » permet en effet de ne pas considérer de manière séparée les thèmes de la formation permanente et de la mobilité de la main d'œuvre, et surtout de se centrer sur les acquis et expertises qui figurent déjà dans les entreprises, mais qui sont insuffisamment utilisés par l'ensemble de leurs salariés. Pour être plus efficaces, les obligations légales en matière de dépenses de formation (exemple du « 1% formation » français et des systèmes équivalents) gagneraient donc à prévoir une part réservée aux investissements dans le « knowledge management » (par exemple 0,5%).

6° PROPOSITION

Augmenter les impôts indirects pour pouvoir baisser les impôts directs

Les impôts directs pèsent sur le dynamisme des entreprises et des personnes et la compétitivité de l'Union européenne. Les impôts indirects (TVA etc.) s'appliquent indifféremment aux produits européens et aux produits étrangers vendus en Europe : ils sont donc à privilégier dans les années à venir.

TROIS PROPOSITIONS POUR DES ACTIONS EN PARTENARIATS

1° PROPOSITION

Développer 2 types de partenariats UE-Etats membres

Ces partenariats doivent porter sur le lancement de pôles européens pour l'innovation et la recherche et le cofinancement de l'ensemble des infrastructures de transport et d'énergie transeuropéennes

2° PROPOSITION

Développer 2 types de partenariats entre Etats membres

Il s'agit de développer de nouveaux projets industriels et d'initiatives en matière de recherche et d'enseignement, conduits par un nombre limité d'Etats (sur l'exemple de ce qui a été réalisé avec succès par Airbus et Ariane) et de réaliser des « coopérations renforcées » macro-régionales (*moral suasion* réciproque, *best practice*).

3° PROPOSITION

Développer 2 types de partenariats entreprises-administrations

Il s'agit de généraliser le co-financement public et privé de la recherche (ce qui garantit que le financement public soit destiné à des projets réellement porteurs) afin de constituer des équipes de recherche de haut niveau. Il s'agit également de promouvoir des « pôles de compétitivité » entre grandes et petites entreprises, universités et centres de recherche publics (sur la base des expériences réalisées en Allemagne par les Länder et en France).

Premier facteur clé :
des ressources humaines plus productives

I – Premier facteur clé - Des ressources humaines plus productives

Le diagnostic établi par la « Stratégie européenne pour l'emploi » (SEE) rejoint en grande partie celui des entreprises : c'est bien en améliorant l'employabilité et l'adaptabilité des travailleurs et en favorisant l'esprit d'entreprise qu'on contribuera à la productivité, à la croissance et à la compétitivité de l'Union européenne.

Ce diagnostic doit cependant être complété par une réflexion relative à la « quantité de travail » dont dispose l'Union européenne, aujourd'hui insuffisante par rapport à ses principaux concurrents, et qui doit donc être augmentée.

A - Des ressources humaines mieux formées et créatives

C'est d'abord en s'appuyant sur des ressources humaines de qualité que l'Union européenne sera en mesure d'assurer sa croissance et sa compétitivité dans un environnement mondialisé. Si ce défi suppose d'assurer une « formation tout au long de la vie » aux travailleurs européens, il impose surtout de faire porter l'effort de formation sur les quelques points clés identifiés ci-après.

1 – Un effort particulier pour l'enseignement supérieur

C'est en disposant d'un nombre accru de diplômés du supérieur que l'Union européenne sera capable de rivaliser avec ses principaux concurrents sur le front technologique et industriel. Les exemples de pays comme le Japon, les Etats-Unis, mais aussi la Corée du Sud, sont particulièrement éclairants sur ce registre. Cette mobilisation pour l'enseignement supérieur nécessite notamment :

- une substantielle augmentation de l'investissement public accordé aux universités : dans plusieurs pays de l'Union, notamment latins, ce niveau d'investissement demeure très insuffisant ; dans un pays comme la France, les dépenses par lycéen sont supérieures aux dépenses par étudiant ; les Etats-Unis consacrent aujourd'hui beaucoup plus de richesses à leur enseignement supérieur que ne le font en moyenne les pays de l'Union : c'est aussi là que prend sa source le retard de l'Europe en matière d'innovation et d'« économie de la connaissance » ;
- une promotion vigoureuse des filières d'avenir : les filières scientifiques connaissent en particulier une désaffection qui doit être combattue ; les filières qui connaissent des difficultés de recrutement (hôtellerie, nucléaire etc.) devraient quant à elles être davantage valorisées ;
- une association accrue des entreprises, pour aboutir à des formations davantage professionnalisées : c'est en s'assurant du concours des entreprises qu'on peut garantir que les formations dispensées par les universités seront davantage en harmonie avec les nécessités du monde du travail, ce qui est loin d'être toujours le cas aujourd'hui.

2 – Des obligations légales de formation qui intègrent le « knowledge management »

Les entreprises européennes affectent des sommes variables à la formation de leurs salariés. La plupart des entreprises membres du CCE consentent de très importants efforts et disposent même souvent de leur

propre centre de formation ou université. Beaucoup d'entreprises se contentent du minimum et considèrent qu'une action de formation est d'abord synonyme d'absentéisme. D'autres encore font appel à des prestataires externes dont les formations ne sont pas toujours en adéquation avec leurs besoins réels.

Dans ce contexte, mettre l'accent sur la gestion et la transmission du savoir (ou « knowledge management ») permettrait de favoriser les actions de formation continue des entreprises. Le « knowledge management » permet en effet de ne pas considérer de manière séparée les thèmes de la formation permanente et de la mobilité de la main d'œuvre, et surtout de se centrer sur les acquis et expertises qui figurent déjà dans les entreprises, mais qui sont insuffisamment utilisés par l'ensemble de leurs salariés.

Pour être plus efficaces, les obligations légales en matière de dépenses de formation (exemple du « 1% formation » français et des systèmes équivalents) gagneraient donc à prévoir une part réservée aux investissements dans le « knowledge management » (par exemple 0,5%). Elles maintiendraient ainsi l'obligation de miser sur l'amélioration permanente de la qualité des ressources humaines, tout en laissant les entreprises mettre en oeuvre des actions davantage tournées vers le renforcement de leur croissance et de leur compétitivité.

3 – Une européanisation accrue des parcours de formation

Bien que proclamée par les traités communautaires, la « libre circulation des travailleurs » demeure encore très limitée au sein de l'Union européenne, notamment en raison des obstacles culturels et linguistiques. L'Union européenne doit considérer que sa diversité culturelle n'est pas seulement un obstacle mais un atout, notamment en matière d'innovation, et donc miser davantage sur elle.

Dans cette perspective, il convient notamment :

- de poursuivre l'harmonisation européenne des diplômes engagée sur la base du système Licence-Mastère-Doctorat ;
- de développer l'apprentissage précoce de deux langues européennes, qui favorisera la mobilité ultérieure des travailleurs ;
- d'encourager les échanges européens, dans la logique du programme Erasmus, et d'en faire bénéficier aussi bien les étudiants que les salariés ; pour ces derniers, ces échanges seront générateurs d'autant de « chocs culturels » et psychologiques stimulants en termes d'innovation, et dont l'Union européenne et ses entreprises ne pourront que bénéficier.

4 – La promotion de l'esprit d'entreprise : un enjeu essentiel

La culture du risque et de l'innovation est beaucoup moins développée en Europe que dans des pays comme les Etats-Unis et le Japon. L'échec est par exemple beaucoup plus stigmatisé dans la plupart des pays de l'Union, ce qui fait obstacle au développement de l'esprit d'entreprise. S'il n'est évidemment pas aisé de modifier des pesanteurs socioculturelles si profondément ancrées, il faut à tout le moins créer des conditions beaucoup plus favorables pour promouvoir l'esprit d'entreprise :

- en facilitant au maximum les démarches de ceux qui souhaitent créer une entreprise : réduction des démarches administratives, capacités de financement plus aisément accessibles etc.

- en améliorant les formations au management, afin de permettre à tous les pays de l'Union de disposer d'un nombre suffisant de gestionnaires et de chefs d'entreprises dynamiques ;
- en valorisant davantage les valeurs de l'entreprise : cela passe par l'adaptation des programmes d'enseignement, mais aussi et surtout par des comportements éthiques exemplaires des entreprises, par exemple en matière comptable, de développement durable, ou encore de lutte contre les discriminations ;
- enfin en assouplissant les règles du marché du travail, pour inciter les créateurs à embaucher, voire les salariés à créer leur entreprise.

B - Un marché du travail plus souple, synonyme de productivité accrue

C'est aussi parce qu'ils pourront s'appuyer sur des marchés du travail plus souples que les pays de l'Union pourront améliorer leur croissance et leur compétitivité.

A cet égard, si un accroissement de la flexibilité salariale peut apparaître souhaitable dans l'absolu (salaires avec part fixe et part variable), elle reste souvent difficile à mettre en oeuvre. Les efforts d'assouplissement à consentir doivent donc porter sur les modes de conclusion et de rupture du contrat de travail, qui sont aujourd'hui trop rigides dans la plupart des pays de l'Union (voir tableau 1) et jouent au détriment de l'emploi et de la croissance.

Tableau 1
Degré de protection de l'emploi

Echelle de 0 à 6 (1)	Fin des années 80	Fin des années 90
Etats-Unis	0,1	0,2
Royaume Uni	0,8	0,8
Allemagne	2,7	2,8
France	2,3	2,3
Espagne	3,9	2,6
Italie	2,8	2,8
Portugal	n.d.	2,5

(Sources : OCDE, Perspectives de l'Emploi 2003)

(1) Dans l'ordre de protection croissante

Ces dispositifs trop protecteurs constituent autant de barrières à l'entrée sur le marché du travail : leur impact négatif en termes de chômage structurel a déjà été maintes fois souligné (voir tableau 2).

Tableau 2
Pourcentage du chômage de longue durée dans le chômage total

	12 mois et plus				
	1990	1999	2000	2001	2002
Etats-Unis	5,5	6,8	6,0	6,1	8,5
Royaume Uni	34,4	29,6	28,0	27,8	23,1
Allemagne	46,8	51,7	51,5	50,4	47,9
France	38,1	40,4	42,6	37,6	33,8
Espagne	54	51,2	47,6	44	40,2
Italie	69,8	61,4	61,3	63,4	59,2
Portugal	44,9	n.d.	42,9	43,1	35,5

(Sources : OCDE, Perspectives de l'Emploi 2003)

La rigidité des règles de conclusion et de rupture du contrat de travail a également un impact négatif sur le degré de dynamisme et d'innovation des économies européennes, qu'il faut davantage mettre en évidence afin de l'atténuer.

1 – Des rigidités synonymes de moindre dynamisme

- L'analyse des entreprises confirme très régulièrement ce que maintes théories micro-économiques ont établi : si les salariés se sentent trop protégés dans l'emploi qu'ils occupent, leur dynamisme a tendance à diminuer, en même temps que celui de leur entreprise.
- Du point de vue des entreprises, l'existence d'un contrat de travail trop rigide ne constitue pas seulement un obstacle à l'embauche d'une grande partie des chômeurs (chômage « structurel »). Elle les incite également à recourir à d'autres types de contrat de travail (contrat à durée déterminé, contrat d'intérim etc.) voire même, dans certains cas plus limités, au travail au noir. Les salariés ainsi recrutés n'ont pas le même degré de motivation que des employés s'intégrant durablement dans la vie de l'entreprise ; ils ne bénéficient pas non plus des actions de formation destinées aux autres salariés. Au total, leur contribution au dynamisme et à la croissance des entreprises et de l'économie est donc structurellement plus limitée qu'elle aurait pu l'être s'ils avaient bénéficié d'un contrat de travail « standard ».

2 – Des rigidités qui font obstacle à la mobilité inter-entreprises

Les rigidités des marchés de travail européens ont également des conséquences négatives en termes de réallocation des emplois au sein de l'économie toute entière. Cette réallocation des emplois d'une entreprise à l'autre est bien moindre en Europe qu'aux Etats-Unis : dès lors qu'ils sont fortement protégés dans l'emploi qu'ils occupent, les salariés européens ont moins tendance à en changer que leurs homologues américains. Cette faible réallocation des emplois est doublement néfaste :

- d'une part parce qu'elle conduit à un moindre apport de main d'oeuvre aux entreprises innovantes et nouvellement créées, qui ont souvent du mal à recruter les salariés requis pour assurer leur pérennité et leur développement ;

- d'autre part parce que la moindre mobilité des salariés européens fait obstacle à la diffusion des gains de productivité effectués dans un secteur donné à l'ensemble des secteurs de l'économie.

3 – La nécessité de disposer d'un contrat de travail plus flexible

Au total, la rigidité des règles du marché du travail pratiquées dans maints pays de l'Union a comme on le voit de multiples incidences négatives sur la croissance de l'économie européenne, et qui doivent inciter à la réforme.

S'il n'est certes pas question pour l'Union européenne de fonder sa compétitivité sur le moins disant social ou sur la précarisation de sa force de travail, il est également nécessaire de ne pas maintenir des rigidités handicapantes héritées d'un autre temps.

Les réformes déjà adoptées ou en cours dans certains pays de l'Union européenne, tel que l'Italie (loi « Biaggi ») vont dans le sens d'une meilleure adaptabilité du marché du travail aux réalités productives contemporaines. Elles pourraient avantageusement être étendues à l'ensemble des pays de l'Europe continentale.

C - Une capacité de travail globale à augmenter

Disposer de ressources humaines plus productives et dont les conditions d'emploi seront assouplies ne suffira pas à combler le retard européen en matière de croissance et de compétitivité.

Une rapide comparaison Europe-Etats Unis permet en effet de constater que le différentiel de croissance entre ces deux concurrents doit beaucoup à la moindre capacité de travail globale dont dispose l'Europe (voir tableau n°3).

Tableau n°3
Quantité de travail et taux de croissance

	Taux de croissance entre 1980 et 2003	
	PIB	Heures totales Travaillées
France	59%	-6%
Etats-Unis	101%	39%
<i>Ecart avec la France</i>	42%	45%
Royaume Uni	75%	8%
<i>Ecart avec la France</i>	16%	14%

(Source : OCDE)

Cette moindre « quantité de travail » européenne n'est que partiellement compensée par les bonnes performances européennes en matière de productivité. Elle doit inciter à aller au-delà de l'analyse comparée des productivités horaires « observées » et à augmenter les capacités de travail européennes en recourant à tous les leviers disponibles.

1 – Un enjeu clé pour l'Europe : la productivité horaire structurelle

C'est en mesurant la « productivité horaire structurelle » de l'Europe qu'on prend le mieux conscience des réserves de croissance dont elle dispose (voir tableau 4).

- l'écart en termes de productivité horaire « observée » n'est en effet pas immense entre l'Europe et les Etats-Unis : de l'ordre de 10%, il est même nul dans le cas de la France ; cela signifie que, d'un point de vue individuel, les travailleurs européens sont presque aussi productifs que leurs concurrents américains, et que l'Europe demeure relativement compétitive sur ce registre ;
- l'écart en termes de productivité horaire structurelle, c'est à dire pondérée par la durée du travail et le taux d'emploi, est en revanche très important entre l'Europe et les Etats-Unis : de l'ordre de 20% en moyenne.

Tableau n°4
Productivité horaire observée et structurelle
en %age du niveau des Etats-Unis en 2002

	Productivité horaire "observée"			Effet en % de l'écart vis à vis des Etats Unis		Productivité horaire "structurelle"		
	En % du niveau des Etats Unis			De la durée du travail (d)	Du taux d'emploi (e)	En % du niveau des Etats Unis		
	OCDE (a)	Eurostat (b)	VA-MG (c)			(f) (a)-(d)-(e)	(g) (b)-(d)-(e)	(h) (c)-(d)-(e)
France	103	106,6	107,8	5,2	7,5	90,3	93,9	95,1
Etats Unis	100	100,0	100,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0
U E	91	88,2	91,6	4,4	5,3	81,3	78,5	81,9
Japon	72	67,5	73,1	0,1	2,6	69,3	64,8	70,4
OCDE	81	0,0	78,1		4,7	76,3		73,4

(Source : Conseil d'analyse économique, France, 2004)

Ce « grand écart » Europe-Etats Unis en termes de productivité horaire structurelle montre clairement que le potentiel de croissance européenne est directement affecté par l'insuffisante « quantité de travail » dont disposent les pays de l'Union. Les Européens sont très productifs, mais ils ne passent pas suffisamment de temps à produire (durée du travail) et le nombre d'Européens productifs demeure trop limité (taux d'emploi). Soutenir la croissance européenne suppose dès lors d'augmenter la capacité de travail globale de l'Union en recourant à tous les leviers disponibles.

2 – L'extension de la durée du travail en Europe

L'extension de la durée du travail dans tous les pays de l'Union européenne doit être progressive et mesurée, afin de maintenir une quantité de temps libre (consommation, loisirs etc.) en harmonie avec les préférences collectives européennes : il ne s'agit pas de s'aligner sur le modèle américain ou japonais, et encore moins sur les durées du travail pratiquées en Chine.

Cette augmentation de la durée du travail en Europe doit inciter :

- à permettre des extensions ciblées de la durée hebdomadaire légale, négociées au niveau des entreprises, et à renoncer à toute réduction autoritaire (contre-exemple des 35h français) ;
- à allonger le nombre d'années total que les Européens consacrent à leur travail au cours de leur vie : c'est en effet parce qu'ils travaillent plus longtemps au cours de leur vie que les Américains sont par exemple plus productifs que leurs concurrents européens ; cette extension de la durée globale du travail permettra par ailleurs d'assurer un financement plus durable et mieux réparti des dépenses de retraite ;

3 – L'accroissement du taux d'emploi européen

Les Européens « en âge de travailler » sont présents en nombre très insuffisant sur le marché du travail au regard de leurs concurrents américains et japonais (de l'ordre de 63% de la population totale, contre presque 10% de plus aux Etats-Unis). Ce différentiel affecte comme on l'a vu de manière directe la « productivité horaire réelle » des économies européennes et contribue massivement aux écarts de croissance enregistrés au détriment de l'Europe.

Pour réduire ce différentiel, il s'agit donc d'augmenter substantiellement le taux d'emploi des pays de l'Union, notamment :

- en améliorant l'intégration des jeunes au marché du travail, ce qui suppose principalement qu'ils soient beaucoup mieux formés, et donc l'adaptation des systèmes de formation initiaux ;
- en favorisant le maintien de l'activité des travailleurs de plus de 50 ans, objectif parfaitement cohérent avec le prolongement de la durée du travail sur la vie ; en Espagne, la Caixa finance par exemple une initiative (« Emprededores 21 ») permettant d'utiliser l'expérience accumulée par les travailleurs anciens au profit des jeunes créateurs d'entreprises innovantes ; l'utilité de ces transferts d'expérience justifie à elle seule la pérennisation de l'activité des salariés anciens.
- en créant un environnement plus favorable à une intégration accrue des femmes sur le marché du travail : création ou assouplissement des formules de travail à temps partiel, mise en place d'infrastructures pour la garde d'enfants, etc.

4 – Faire face aux défis démographiques européens

L'Union européenne fait enfin face à un double défi démographique : celui de l'abaissement du taux de natalité et celui du vieillissement. Plus ou moins aigu et parfois dramatique selon les pays de l'Union européenne, ce double défi ne va pas seulement peser sur le financement des systèmes de retraite et de protection sociale. Il peut lui aussi contribuer à réduire la capacité de travail globale des économies européennes et affaiblir d'autant leur dynamisme et leur compétitivité.

Pour y faire face, les pays de l'Union européenne doivent donc à la fois :

- amplifier drastiquement les politiques familiales visant à soutenir la natalité européenne ;
- faire appel à l'immigration : soit en poursuivant le processus d'élargissement et d'ouverture des frontières aujourd'hui en cours, et qui a d'ores et déjà permis aux économies européennes de

bénéficier de l'apport des pays d'Europe centrale ; soit en ouvrant davantage les frontières de l'Union à l'immigration extra-européenne.

En présence d'un chômage local important, les entreprises ne sont pas autorisées, dans l'immense majorité des secteurs, à embaucher des étrangers, y compris lorsqu'il s'agit de ressortissants communautaires. Il y a là un frein au mouvement des personnes qu'il serait souhaitable de voir disparaître. La pertinence des « tests de nécessité économique » (dispositif utilisé en France) doit par exemple être revue pour favoriser le recours à l'immigration.

Deuxième facteur clé :
des capacités techniques accrues

II - Deuxième facteur clé - Des capacités techniques accrues

Pour stimuler la croissance et la compétitivité de l'Union, la priorité des pays européens doit être de rester à l'avant-garde de l'innovation au niveau international. Solennellement dressé à Lisbonne en 1999, ce constat stratégique est parfaitement partagé par les entreprises. Il doit inciter l'Union à se doter de capacités techniques accrues et valorisées et, pour ce faire, à augmenter substantiellement ses efforts de recherche & développement.

Sur ce « front » technologique, les principaux concurrents de l'Union (Etats-Unis et Japon) disposent aujourd'hui d'une avance établie par toutes les comparaisons internationales, et qui est l'un des éléments explicatifs majeurs du différentiel de productivité négatif dont souffre les pays européens (voir tableaux n°5 et 6) :

Tableau n°5
Dépenses de recherche développement (2002) :
comparaison internationale

	Etats Unis	Japon	U E 15
R et D totale (en % PIB)	2,8	3,1	1,9
(en milliards \$)	(253)	(96)	(170)
Part de la recherche dans les entreprises	74%	73%	64%

(Source : OCDE)

Tableau n°6
Dépenses de recherche développement
dans les pays de l'Union européenne (2002)

Pays	Part du PIB Investi en R&D (en %)	Objectifs (en %)	Part du PIB investi En R et D privé (en %)	Objectifs (en %)
Suède	3,65	3,65	2,47	2 (2010)
Finlande	3,40	> 3,5 depuis 2002	2,39	-
Allemagne	2,51	3 (2010)	1,68	2 (2010)
France	2,18	3 (2010)	1,18	2 (2010)
Danemark	2,10	3 (2010)	1,22	2 (2010)
Pays Bas	2,02	3 (2010)	1,00	-
Belgique	1,96	3 (2010)	1,30	-
Royaume Uni	1,88	2,0 (2006)	0,91	-
Autriche	1,84	3 (2010)	0,73	-
Irlande	1,20	2,8 (2006)	0,77	2 (2006)
Italie	1,04	1,4-1,5 (2007)	0,45	0,75 (2006)
Espagne	0,94	1 (2003)	0,47	0,8-0,9 (2007)
Portugal	0,75	1,5 (2010)	0,16	-
Grèce	0,67		0,16	0,6 (2010)
UE 15	1,90			

(Source DATAR)

La lecture de ces deux tableaux conduit à un diagnostic inquiétant :

- l'effort global de recherche et développement des pays de l'Union (1,9%) reste très en deça de l'objectif de 3% du PIB fixé à Lisbonne et à Barcelone ;
- la part des entreprises dans cet effort global demeure inférieure à ce qu'elle est chez nos principaux concurrents (64% contre 74% et 73%), et également en deça de l'objectif de 2% fixé à Lisbonne et à Barcelone ;
- au total, la progression de la productivité européenne est par exemple inférieure à celle enregistrée aux Etats-Unis depuis une dizaine d'années, alors qu'elle était supérieure dans la période précédente.

Pour accroître la croissance et la compétitivité des économies européennes, il faut donc accroître à la fois l'effort public et l'effort privé de R&D en recourant à des mécanismes adaptés, mais aussi mettre davantage l'accent sur la diffusion de l'innovation technologique.

A - Une nécessaire spécialisation de l'effort public de recherche

Si porter l'effort public de recherche à 1% du PIB à l'horizon 2010 est aussi nécessaire aujourd'hui qu'en 2000, cette montée en puissance sera d'autant plus efficace si elle est concentrée sectoriellement et géographiquement.

1 – Une montée en puissance de l'effort public de recherche

L'effort public de recherche joue un rôle majeur dans le soutien de l'innovation et de la croissance européennes : rôle irremplaçable des financements publics (laboratoires publics et universités, aides sous formes de prêt etc.) pour la recherche fondamentale, que les entreprises n'ont pour la plupart pas vocation à soutenir ; rôle moteur des centres de recherche publics pour le développement des partenariats avec le secteur privé ; rôle central des commandes publiques en matière de recherche, y compris dans le domaine militaire, sur le modèle de ce qui est pratiqué aux Etats-Unis.

L'impact polymorphe de l'effort public en matière de recherche justifie une augmentation sensible des financements actuellement pratiqués en Europe :

- Ces financements accrus doivent d'une part dynamiser le système public de recherche, par exemple en valorisant la carrière des chercheurs ayant choisi de travailler pour l'Etat, afin de lutter contre l'inquiétante fuite des cerveaux qui affecte plusieurs pays européens, notamment au bénéfice des Etats-Unis. La montée en puissance des financements du système public de recherche ne diminue en rien la nécessité d'améliorer son coût-efficacité, en particulier en soumettant les laboratoires publics à une logique de résultats plus rigoureuse.
- Qu'il bénéficie au système public ou au secteur privé, l'accroissement de l'effort public de recherche doit aussi et surtout être concentré sur un nombre limité de projets ou de « pôles », afin d'éviter un « saupoudrage » qui empêche d'atteindre la masse critique suffisante pour rivaliser au niveau international.

2 – L'identification d'une dizaine de secteurs prioritaires

Si l'Union européenne veut mieux se positionner dans la course mondiale à l'innovation, et ainsi être en mesure de conquérir les marchés porteurs du XXIème siècle, elle doit concentrer son effort public sur un nombre de secteurs très limité :

- la stratégie de Lisbonne avait fort justement souligné la priorité à accorder au secteur des « technologies de l'information et de la communication » : l'impact transversal de ces technologies sur la croissance et la compétitivité des économies européennes justifie d'autant plus le maintien de cette priorité que les pays de l'Union européenne sont globalement très en retard sur le plan de l'investissement en recherche et développement (voir partie IV - tableau 9).
- les autorités publiques nationales et communautaires doivent cependant étoffer le diagnostic établi en 2000 pour identifier les autres secteurs d'avenir, et qui doivent faire l'objet des efforts prioritaires en matière de recherche et développement : nanotechnologies, nano-électronique, biotechnologies, sciences de la vie, systèmes de transport intelligents, énergies alternatives (hydrogène) etc.

L'essentiel est que l'Union européenne puisse identifier une dizaine de secteurs prioritaires auxquels affecter, sinon la totalité, au moins une très grande partie de l'effort public de recherche (soit 80%) au cours des dix prochaines années.

3 – Un soutien massif à quelques pôles de recherche nationaux et européens

L'identification de secteurs prioritaires ne suffira pas à garantir l'impact positif d'un effort public accru en matière de recherche et développement. La concentration sectorielle de cet effort doit donc se doubler d'une spécialisation géographique à concevoir au niveau national, mais aussi dans un cadre européen.

- chaque région et chaque pays de l'Union européenne ne peuvent prétendre être à l'avant garde de l'innovation mondiale dans tous les secteurs majeurs : pour éviter une dispersion contreproductive des efforts publics de recherche, il est donc nécessaire de raisonner au niveau national et même européen et d'identifier pour chaque secteur un nombre restreint de pôles de recherche (entre 2 et 4) à soutenir en priorité ;
- dans cette perspective, chaque région ou pays de l'Union européenne doit être incitée à miser sur un secteur précis, et dans lequel il lui sera possible de solliciter les financements publics nationaux et communautaires en matière de R&D : en France, l'exemple du bassin grenoblois en matière de nanotechnologies est souvent cité ; au niveau européen, on peut aussi souligner le rôle leader joué par les pays nordiques en matière de technologies de l'information et de la communication, et qu'il s'agit d'encourager.

4 – Les partenariats en matière de recherche : une nécessité stratégique

La double concentration sectorielle et géographique de l'effort public de recherche doit avoir pour effet de multiplier les partenariats entre Etats européens et entre pouvoirs publics et entreprises.

- la généralisation des partenariats entre Etats membres doit permettre de labelliser et de cofinancer une dizaine de pôles européens pour l'innovation et la recherche ; ces partenariats pourront être mis en place dans le cadre de l'Union européenne, ou ne concerner qu'un nombre limité d'Etats membres (sur le modèle de ce qui a été réalisé avec succès pour Airbus et Ariane) ;
- les partenariats entre autorités publiques et entreprises doivent quant à eux reposer sur un cofinancement public et privé des principaux projets de recherche, dont le caractère limité constitue une réelle faiblesse pour l'Europe ; ces partenariats doivent déboucher sur la constitution d'équipes de recherche de haut niveau et sur la promotion de « pôles de compétitivité » réunissant petites et grandes entreprises, universités et centres de recherche publics (sur la base des expériences réalisées en Allemagne par les Länder et en France) ;
- le « programme cadre de recherche et développement » de l'Union européenne doit jouer un rôle de catalyseur dans la mise en place des partenariats entre Etats membres et public-privé. S'il ne doit pas nécessairement s'adresser à des « réseaux » européens étouffant toute concurrence entre équipes de recherche, il doit bénéficier à une dizaine de mégaprojets de recherche transnationaux, et qui seront identifiés sur la base d'un appel d'offre communautaire. Il pourra ainsi fédérer les efforts des acteurs de la recherche européenne (universités, laboratoires de recherche et entreprises) sur des projets à long terme et faciliter l'émergence de pôles de recherche dont l'Europe a besoin pour rivaliser dans la compétition technologique mondiale.

B - L'investissement privé en matière de R&D : multiplier les incitations

Faute d'une comptabilisation adéquate, l'effort de Recherche&Développement du secteur privé est parfois largement sous-estimé. Les grandes entreprises ayant participé à l'élaboration du présent Rapport sont par ailleurs plutôt en pointe sur le sujet. Il demeure que, d'un point de vue global, l'effort privé de R&D européen est proportionnellement inférieur aux niveaux américain et japonais et qu'il est aujourd'hui très en deçà de l'objectif de 2% du PIB fixé à Lisbonne et à Barcelone.

Pour combler ce retard européen, les autorités nationales et communautaires doivent multiplier les incitations fiscales et juridiques favorables aux initiatives privées de R&D :

1 – L'extension du « crédit d'impôt recherche »

Avant d'être une source de richesse, l'innovation est d'abord une source de dépenses pour l'entreprise, qui doit donc être davantage incitée à s'engager dans cette voie. L'objectif du « crédit impôt recherche » (CIR) étant précisément de favoriser les dépenses privées de R&D, l'ensemble des pays de l'Union européenne gagnerait à l'adopter. Au-delà, les pouvoirs publics doivent non seulement s'assurer que toutes les entreprises connaissent l'existence et le fonctionnement du crédit d'impôt recherche, mais également le rendre plus efficace :

- en simplifiant son mode de calcul et en le basant sur le niveau absolu de l'effort de R&D davantage que sur la progression de cet effort par rapport à l'année précédente ;

- en élevant le plafond maximal de ce crédit d'impôt et en introduisant un degré de progressivité : plus les entreprises s'approchent, voire dépassent, le seuil de 1% de leur valeur ajoutée, plus leur réduction d'impôt doit s'accroître ;
- en étendant le crédit d'impôt recherche à l'ensemble des dépenses de R-D effectuées par une entreprise donnée sur le territoire de l'Union européenne, ce qui contribuera à encourager la mise en place de partenariats transfrontaliers ;
- en instaurant un crédit d'impôt spécifique pour les entreprises qui investissent des fonds dans des partenariats de recherche avec des universités (par exemple, 30% des montants co-investis avec les universités pourrait être reversé aux entreprises sous forme de crédit d'impôt).

L'extension et la montée en puissance du « crédit d'impôt recherche » justifieraient que les déductions fiscales auxquelles il donne droit soient à l'avenir comptabilisées au titre de l'effort public en faveur de la recherche et développement – ce qui n'est pas le cas aujourd'hui.

2 – Des réglementations moins stérilisantes

L'environnement réglementaire dans lequel évoluent les entreprises européennes a également une influence directe sur leur effort de R&D.

- L'effort d'« innovation-produit » des entreprises est ainsi directement indexé sur le degré de réglementation du marché des produits (voir tableau 7). Les jeunes entreprises innovantes ont par exemple davantage de possibilité d'accéder à des marchés dérégulés – une réglementation tatillonne des produits constituant à l'inverse une forte barrière à l'entrée.

Tableau n°7
Degré de réglementation des marchés des produits

Echelle de 0 à 6	Fin des années 80	Fin des années 90
Etats-Unis	2,5	1,4
Royaume Uni	3,5	1
Allemagne	4,7	2,4
France	5,7	3,9
Espagne	4,6	3,2
Italie	5,8	4,3

(Source : OCDE, Perspectives de l'Emploi 2002)

Comme les chiffres ci-dessus l'indiquent, les pays de l'Union européenne ont consenti de réels efforts d'assouplissement au cours des années passées (cela a par exemple été le cas dans le secteur de la téléphonie mobile). Ces efforts d'assouplissement doivent cependant se poursuivre afin d'atteindre un niveau plus proche du niveau américain. Chaque fois que possible, il est souhaitable de laisser les opérateurs économiques choisir les normes qu'ils jugent les plus adaptées au développement de leur activité (exemple de la télévision par satellite, mais contre-exemple de la télévision par câble) – les pouvoirs publics se réservant le droit de contrôler ces normes *a posteriori*.

- Sur le plan plus général, il est évident qu'une application extensive du « principe de précaution » (voir l'exemple français) ne peut également que nuire aux efforts de recherche et d'innovation conduits par les entreprises.

3 – La nécessaire protection de la propriété intellectuelle

Il faut le réaffirmer clairement : la protection de la propriété intellectuelle est une condition indispensable pour inciter les entreprises à engager des actions de R&D. Cette vérité élémentaire étant rappelée, il faut aussi souligner la nécessité de permettre aux entreprises européennes de bénéficier d'une protection aussi large que possible.

- A cet égard, il faut rappeler l'urgence d'aboutir et de disposer d'un brevet communautaire valable dans tous les pays de l'Union européenne. L'obligation de déposer un brevet dans chacun des pays de l'Union en suivant à chaque fois des procédures spécifiques engendre des coûts et des délais souvent démotivants pour les entreprises : déposer un brevet dans tous les pays de l'Union coûte en moyenne 50 000 euros, soit quatre fois le coût américain. Aucun problème linguistique ne peut justifier le retard pris depuis des années sur ce sujet - tous les brevets devraient par exemple pouvoir être déposés dans au moins quatre langues de l'Union.
- Au-delà, il pourrait être intéressant de proposer un brevet non pas uniquement communautaire mais « triadique » - chaque brevet serait automatiquement déposé dans l'Union Européenne, au Japon et aux Etats-Unis. Cela renforcerait considérablement l'intérêt de déposer des brevets.
- La protection effective des brevets et de la propriété intellectuelle communautaires vis à vis de ses concurrents contribuera de manière significative à la dynamisation de la croissance et de la compétitivité européennes. Aucune région du monde ou aucun pays ne doit pouvoir s'approprier de manière illicite le produit des innovations suscitées par les entreprises de l'Union européenne.

C - Une plus large diffusion de l'innovation technologique

L'innovation constitue une chaîne dont tous les maillons sont essentiels, *a fortiori* le dernier : celui de la diffusion de l'innovation à l'ensemble de l'économie. Si l'importance stratégique des récentes innovations en matière de technologies de l'information et de la communication appelle un effort spécifique (voir partie IV), ce sont bel et bien toutes les découvertes technologiques qui doivent pouvoir bénéficier aux appareils productifs européens.

Cette diffusion de l'innovation technologique passe non seulement par la création de pôles et de réseaux, mais aussi par la mise en place d'un véritable marché de la propriété industrielle.

1 – La mise en place de « pôles » et de « réseaux » technologiques

L'interaction des acteurs de la recherche, de l'innovation et de la production doit permettre de mieux tirer parti du potentiel de croissance des économies européennes.

- Cette interaction peut tout d'abord être encouragée par la mise en place de « pôles » technologiques ou d'innovation associant sur le même territoire universités, laboratoire de recherche et entreprises,

et dont les pouvoirs publics doivent favoriser la constitution (création d'infrastructures, avantages fiscaux etc.). L'inclusion des petites et moyennes entreprises, qui n'ont pas les moyens d'embaucher des chercheurs, leur donnera la possibilité de davantage bénéficier des innovations produites par le tissu académique et scientifique dans lequel elles sont intégrées.

- La multiplication des « réseaux » technologiques unissant entreprises et centres de recherche permettra de mieux diffuser l'innovation au sein des économies européennes. Ces réseaux sont particulièrement adaptés aux dimensions du continent européen.

2 – L'organisation du marché de diffusion de la propriété industrielle

Mieux diffuser l'innovation technologique doit également inciter l'Union européenne à rapprocher l'offre de la demande dans le domaine des brevets en organisant le marché de la propriété industrielle.

- En aval du processus d'innovation, le développement de l'activité de « courtiers en brevets » permettrait lui aussi de rapprocher l'offre et de la demande de brevets. Cette activité est fondamentale dans tous les pôles américains du type « Silicon Valley » et assez répandue dans les pays anglo-saxons : aux Etats-Unis, toute invention est considérée comme une source de revenus même si elle ne peut être commercialisée sous la marque de l'entreprise, et la vente de brevets rapporte souvent des sommes considérables (exemple d'IBM). Le développement de ce marché de la propriété industrielle contribuerait à réduire le retard européen dans la diffusion des innovations. Il sera encouragé par l'émergence de courtiers en brevets, que les pouvoirs publics doivent faciliter financièrement et fiscalement.
- En amont du processus d'innovation, la titrisation des flux de redevances futures sur brevet permettrait de dynamiser le financement d'une recherche privée par nature aléatoire. Aujourd'hui répandue pour les brevets déjà déposés, cette titrisation des futurs brevets pourrait être opérée par les banques d'affaires, qui s'appuieraient sur un système de garanties publiques.

Troisième facteur clé :
un cadre financier favorable à la croissance

III – Troisième facteur clé - Un cadre financier favorable à la croissance

Au même titre que les activités de prospection de nouveaux marchés, les efforts de formation et de R&D des entreprises appellent un accompagnement en fonds propres et/ou en capitaux empruntés. Insuffisamment évoquée par la stratégie de Lisbonne, cet accompagnement financier suppose principalement la mise en place de mécanismes spécifiques pour les entreprises innovantes, l'accès à des marchés et services financiers européens, ainsi que la maintien d'un niveau de charges fiscales et sociales compatibles avec la rentabilité des entreprises de l'Union.

A - Financer le développement des entreprises innovantes

Alors même qu'elles jouent un rôle clé en matière d'innovation et de croissance, les petites et moyennes entreprises et, surtout, les jeunes entreprises innovantes ne peuvent pas recourir aux marchés financiers. Pour les entreprises innovantes, la création de marchés financiers inspirés du « nasdaq » dans plusieurs pays de l'Union a donné lieu à des résultats très décevants. Il faut donc accorder une attention particulière au financement de ces entreprises, en leur permettant de bénéficier des mécanismes spécifiques décrits ci-après.

1 – Réduire le déficit d'information propre à l'innovation

Le processus d'innovation est marqué par une forte asymétrie informationnelle : de fortes incertitudes pèsent sur ses chances de réussite, et il est en outre empreint de la confidentialité propre à l'innovation. Cette asymétrie d'information explique la prudence instinctive des acteurs (banques, investisseurs privés ou institutionnels) susceptibles de financer les entreprises innovantes.

Pour encourager le financement des entreprises innovantes, il faut donc d'abord réduire le déficit d'information des investisseurs et des banques via :

- l'intervention de « fonds d'amorçage » ou de « fonds de garantie » financés par des opérateurs publics (BEI etc.) et qui inciteront les investisseurs privés à s'engager ;
- la « labellisation » des entreprises innovantes par des agences publiques (exemple français de l'Agence Nationale pour la Valorisation de la Recherche – ANVAR), qui offrent des garanties aux investisseurs potentiels, et même aux premiers clients de ces entreprises ;
- enfin, la mise en place de partenariats entre banques et universités, qui permettent à ces dernières de délivrer un diagnostic précis et étayé des perspectives d'évolution de l'entreprise à financer (exemple des initiatives engagées par la banque italienne « Capitalia »).

2 – Développer le « capital risque »

Contrairement à la situation qui prévaut aux Etats-Unis, et dans une certaine mesure au Royaume-Uni, le capital-risque est relativement peu développé en Europe continentale, et en particulier dans sa partie latine. Lorsqu'il est présent, il intervient souvent insuffisamment aux stades de l'amorçage et de la création des

projets innovants, qui doivent donc faire l'objet d'une attention prioritaire. Le développement du capital risque sera notamment facilité par :

- la mise en place d'un environnement plus favorable aux activités des « business angels », dont une partie des investissements pourrait par exemple être défiscalisée ;
- la multiplication des « incubateurs », que les groupes bancaires doivent soutenir dans leurs activités : déjà signalée, l'initiative de « La Caixa » permet par exemple à des créateurs d'entreprise de bénéficier des conseils d'entrepreneurs retraités, et de construire ainsi des « business plans » solides qui bénéficient d'un financement spécifique de la part de cette banque. Il en va de même de celle soutenue par Banca Intesa.

3 – Assurer l'essor du « capital développement »

Le soutien financier à l'innovation doit aussi permettre aux entreprises nouvellement créées de prendre leur envol. C'est en effet sur ce registre là que l'Europe connaît une situation particulièrement inquiétante par rapport à celle des Etats-Unis : indicateur illustratif parmi d'autres, le taux de croissance de l'emploi dans les entreprises nouvellement créées y est en effet bien inférieur (voir tableau n°8).

Tableau n°8
Croissance de l'emploi dans les entreprises nouvellement créées

	Après 4 ans	Après 7 ans
Allemagne	120	122
Italie	128	132
France	115	107
Etats-Unis	215	226

(Source : OCDE)

(base 100 = année de création)

Le résultat d'un tel déphasage est encore visible des décennies plus tard : la quasi-totalité des grandes entreprises européennes existaient déjà il y a 40 ans, ce n'est pas le cas des grandes entreprises américaines.

Comblé ce handicap nécessite de soutenir davantage le « capital développement » en Europe, en lui faisant bénéficier des mécanismes d'accompagnements financiers et fiscaux accordés au « capital risque ».

B - Des marchés et services financiers européens

Le caractère encore trop national des financements et des placements européens limite lui aussi la croissance et la compétitivité de l'Union. Permettre aux entreprises et aux particuliers de sortir plus aisément des « frontières financières » de leur pays est donc d'autant plus indispensable que cette intégration financière viendra compenser les handicaps structurels de l'Europe.

1 – L'intégration financière européenne comme remède aux handicaps structurels de l'Union

Même si la situation de ses pays membres diffèrent largement, l'Union souffre globalement de handicaps financiers lourds par rapport à un pays comme les Etats-Unis : elle est par exemple majoritairement organisée sur la base de systèmes de retraite par répartition, ce qui fait obstacle à l'émergence de puissants fonds de pension capables d'assurer le financement de l'économie ; même si le taux d'épargne est en moyenne très élevé au sein des pays de l'Union, les Européens ont une préférence marquée pour les investissements jugés « sûrs » (compte épargne, assurance vie etc.) plutôt que pour le financement direct des entreprises (actions et obligations)

Cette situation de désavantage compétitif doit inciter à tirer parti de l'intégration financière européenne, aussi bien en terme d'accès à davantage de liquidité qu'en matière de diversification des placements. A titre d'exemple, une étude commandée en 2002 par la « Table ronde européenne des services financiers » estimait que l'intégration financière pourrait apporter un supplément de croissance annuel de l'ordre de 0,5 à 0,7% du PIB de l'Union. C'est ce potentiel de croissance qu'il faut continuer à libérer dans les années qui viennent.

2 – Prolonger l'élan du « plan d'action pour les services financiers »

La mise en oeuvre rapide et efficace du « Plan d'action pour les services financiers » entre 1999 et 2004 a permis d'adopter une quarantaine de directives et mesures dont l'impact concret reste à mesurer, mais qui vont dans la bonne direction. Il reste cependant à « transformer l'essai » en approfondissant les démarches engagées sur les trois registres retenus par le « PASF » :

- La situation des « marchés de gros » (entreprises et investisseurs) s'est considérablement améliorée, aussi bien en termes d'accès aux marchés des valeurs mobilières que sur le plan de l'information financière et comptable. Plusieurs directives (comme la directive sur les offres publiques d'achat) laissent cependant subsister des spécificités nationales telles qu'il sera à terme nécessaire de les améliorer. Si elle ne relève pas nécessairement d'une intervention juridique communautaire, l'éventuelle création d'un « Nasdaq européen » permettrait quant à elle de mieux financer les entreprises innovantes que ne le peuvent les seconds marchés nationaux récemment créés (et parfois fermés).
- L'intégration des marchés et services financiers « de détail » représente la priorité stratégique pour les cinq prochaines années. Le secteur des banques est aujourd'hui insuffisamment concurrentiel, et certains freins au niveau des banques centrales des pays membres doivent être levés pour hâter l'achèvement d'un grand marché dans ce secteur. Les avancées de l'intégration juridique communautaire favoriseraient la reprise du mouvement d'intégration capitaliste et l'avènement de réseaux bancaires plus performants. Obtenue par voie d'harmonisation maximale ou sur la base d'un « 26^{ème} régime » juridique, la mise en place de produits paneuropéens en matière de crédit hypothécaire ou de retraite permettraient enfin aux particuliers de bénéficier pleinement des offres proposées par les prestataires de services financiers les plus compétitifs.
- La modernisation du contrôle des marchés et des services financiers doit enfin être vigoureusement poursuivie d'ici à 2010. Facilitée par la mise en place des « comités Lamfalussy », la coordination accrue des organes de surveillance et de contrôle prudentiel ouvrira la voie à la mise en place

d'autorités communes dédiées aux transactions et aux groupes à dimension européenne. La refonte des normes prudentielles appliquées aux banques et aux assurances devra aboutir à un équilibre cohérent entre exigence de fonds propres et capacités de financement de l'économie.

C - Une rentabilité des entreprises non grevée par les charges publiques

L'Union européenne est engagée dans une compétition économique qui a déjà conduit ses entreprises à faire de nombreux efforts d'adaptation et de réduction des coûts. L'amélioration de sa croissance et de sa compétitivité globale passe désormais par l'adaptation de ses systèmes publics, afin que leur financement ne greve par la rentabilité du secteur privé.

1 - Des charges fiscales mieux utilisées et mieux ciblées

Le niveau des dépenses publiques est globalement trop élevé en Europe au regard de ses concurrents japonais et américain. Cette situation rend d'autant plus nécessaire le respect du « pacte de stabilité et de croissance », qui formalise des règles de bonne gestion et constitue un garde fou indispensable contre toute dérive des comptes publics.

Au-delà de ce constat brut, la vraie question qui est posée à moyen terme aux pays européens est celle de la structure des charges et des dépenses publiques.

- La structure des charges fiscales, marquée par un poids excessif des impôts directs, a des incidences économiques négatives : impôt sur les sociétés souvent trop lourds et qui constitue un handicap compétitif, impôt sur le revenu des personnes physiques qui incitent parfois à l'expatriation ou à la démotivation. Organiser un glissement progressif vers les impôts indirects, qui frappent les entreprises extra-européennes de la même façon que celle de l'Union, permettrait d'améliorer la compétitivité de l'Europe.
- La structure des dépenses publiques doit elle aussi être progressivement remise en cause. Cette réorientation vaut au niveau national, avec la réduction du poids financier global de la fonction publique et l'accroissement de l'effort financier en faveur de l'enseignement supérieur. Elle doit également intervenir au niveau européen, avec un budget communautaire qui se concentre davantage sur les « dépenses d'avenir » : le doublement des dépenses consacrées à l'économie de la connaissance (programme cadre de recherche et développement par exemple) pourrait avantageusement compenser la baisse des dépenses agricoles (sauf si elles sont innovantes, comme dans le cas de l'agriculture énergétique).

2 – Des charges sociales mieux réparties

Le vieillissement de la population européenne rend inévitable l'augmentation des dépenses de retraite et de santé, et donc des prélèvements sociaux destinés à leur financement. Dans ce contexte, l'Union européenne doit recourir à des dispositifs de financement qui soient eux aussi compatibles avec le maintien de sa compétitivité :

Le financement des dépenses sociales ne doit donc pas être imputé uniquement aux entreprises et à leurs salariés, surtout s'ils ont des bas salaires. Il s'agit au contraire d'élargir les bases de ce financement, en l'étendant au-delà du seul secteur productif (exemple de la « Contribution Sociale Généralisée » française, qui est également acquittée par les revenus financiers et les retraités).

Quatrième facteur clé :
l'accès à des réseaux performants

IV – Quatrième facteur clé - L'accès à des réseaux performants

Permettre aux entreprises d'accéder à de grands réseaux organisés sur une base concurrentielle et européenne contribuerait aussi à la croissance et à la compétitivité de l'Union. En plus des réseaux financiers déjà cités, on évoquera ici les réseaux d'information et de communication, mais aussi les réseaux de transports et d'énergie, insuffisamment pris en compte par la stratégie de Lisbonne.

Parce qu'ils sont moins dépendants d'un héritage historique, les réseaux d'information et de communication sont déjà relativement intégrés au niveau européen, même si leur impact sur l'économie est encore trop limité. Ceux de transports et d'énergie subissent quant à eux une libéralisation fondée sur une distinction bienvenue entre infrastructures et exploitation, mais qui appelle encore des progrès substantiels sur ces deux registres.

A - Des réseaux d'information et de communication modernes et transversaux

Justement mis au centre de la Stratégie de Lisbonne, le secteur des technologies de l'information et de la communication (TIC) a depuis lors subi des évolutions contrastées (éclatement de la bulle internet notamment). Il doit continuer à faire l'objet de toutes les attentions, y compris s'agissant de sa diffusion à l'ensemble des secteurs de l'économie.

1 – Une substantielle augmentation de l'effort d'investissement dans les TIC

Le moindre investissement de l'Europe dans le secteur des TIC est l'un des principaux éléments explicatifs du différentiel de productivité entre Union européenne d'une part, Etats-Unis et Japon d'autre part (voir tableaux n°9 et 10). A l'exception notable des pays nordiques, les pays de l'Union consacrent une part insuffisante de leur effort de recherche et développement au secteur des TIC, qui ne constitue dès lors qu'une part limitée de leur commerce extérieur.

Tableau n°9
Technologies de l'information : parts relatives dans le monde

	Part de la IT dans R et D (2000)	Part de la IT dans le commerce extérieur (2001)
Japon	21	22,5
Etats-Unis	50	20,5
Royaume Uni	2	21
France	4	12
Allemagne	6	12,5
Italie	2	8,5
Espagne	1	9,5

(Source : Conseil d'analyse économique, France, 2004)

Tableau n°10
Importance relative des technologies de l'information

(2001)	France	Etats Unis	Finlande	Suède	Japon	Allemagne
Part dans la valeur ajoutée des activités productrices de TIC	5,8%	7,1%	11,0%	7,8%	6%	6%

(Source : CETT, 2004)

(2000)	France	Etats Unis	Finlande	Suède	Japon	Allemagne
Part dans le PIB de la R&D dans L'industrie des TIC	0,29%	0,56%	1,24%	0,84%	0,72%	0,31%
Part de la R&D dans l'industrie des TIC par rapport à la dépense privée de R&D totale	25%	29%	53%	27%	32%	19%
Explication du déficit de R&D privée français par l'écart dans l'industrie des TIC	-	35%	79%	29%	39%	4%

(Source : OCDE)

(2000)	France	Etats Unis	Finlande	Suède	Japon	Allemagne
Part dans le PIB de la R&D dans les services	0,17%	0,66%	0,28%	0,34%	0,03%	0,13%
Explication du déficit de R&D privée français par l'écart dans les services	-	64%	9%	8%	-	-

(Source : OCDE)

Le déficit d'investissement global constaté à Lisbonne n'ayant pas été rattrapé, il appelle à un effort financier accru dans les années qui viennent, tant au niveau de la recherche qu'en matière d'équipements.

2 – Un financement accru des TIC qui doit se défier du « tout physique »

Pour être efficace, cet effort financier ne doit pas être seulement concentré sur la mise en place d'infrastructures d'information et de communication :

- une réflexion préalable quant aux contenus est essentiel : ce sont en effet les contenus qui créent le marché, pas la technologie elle-même. Le « GSM » a connu un grand succès parce que le contenu (la voix) lui préexistait ; les projets suivants (« GPRS », « WAP », « UMTS ») ont à l'inverse été des échecs en raison de l'insuffisante définition des contenus qu'ils pourraient véhiculer. Le groupe de travail réunissant à Bruxelles les principaux producteurs de contenus européens doit donc être étroitement consulté dans les années qui viennent pour assurer la réussite des nouveaux réseaux.
- entreprendre un câblage physique étendu à toute l'Union n'est pas nécessairement la solution la plus adaptée : le couplage des technologies satellitaires et « wireless » permettrait par exemple de couvrir rapidement de vastes territoires.

3 - La nécessaire diffusion des « TIC » aux autres secteurs

C'est surtout en raison de la moindre diffusion des « TIC » aux autres secteurs de l'économie que l'Union européenne a récemment connu une progression de sa productivité bien moindre que celle dont ont bénéficié les Etats-Unis.

Ce déficit doit tout d'abord conduire les autorités nationales et communautaires à faire preuve de volontarisme financier en faveur d'une meilleure diffusion des TIC :

- aux personnes privées : accès facilité aux ordinateurs personnels (prêts, subventions), généralisation de l'accès au haut débit etc. ;
- à l'administration : l'avènement d'une véritable « e-administration » permettrait de réduire le poids et le coût des démarches administratives, qui pèsent encore beaucoup trop sur la vie des entreprises et des particuliers.

Les pouvoirs publics doivent surtout s'engager à favoriser la diffusion des TIC à tous les secteurs de l'économie, où de substantiels gains de productivité peuvent encore être réalisés (notamment dans les services : exemples de la distribution ou de « l'e-santé ») :

- en proposant des incitations fiscales spécifiques pour l'investissement de recherche et développement dans le secteur des « TIC » ;
- en oeuvrant à une baisse des coûts d'accès aux réseaux d'information et de communication, via une libéralisation approfondie du marché des fournisseurs d'accès ; le prix des télécommunications, et en particulier celui d'Internet, est encore souvent bien supérieur à leur coût moyen aux Etats-Unis – un élément qui explique la moindre diffusion transversale des TIC plus sérieusement que les raisons socioculturelles parfois avancées.

B - Des réseaux de transport à dimension européenne

La stratégie de Lisbonne a insuffisamment mis l'accent sur l'importance des réseaux de transport. L'économie européenne n'est en effet pas devenue brusquement « immatérielle » : elle a aussi besoin de réseaux de transport permettant aux biens, aux services et aux personnes de circuler librement et à moindre coût.

D'ici 2010 et face à la progression considérable du trafic européen, il s'agit donc d'accorder une attention prioritaire à la double démarche engagée par l'Union depuis plus d'une décennie, et qui vise à la fois à créer des infrastructures de transport à dimension européenne et à libéraliser l'exploitation de tous les modes de transports.

1 – Des infrastructures transeuropéennes et péri-urbaines

C'est d'abord en accélérant la mise en place de réseaux de transport européen (RTE) performants que l'on soutiendra le mieux la croissance et la compétitivité de l'Union :

- financement des 30 projets de transports prioritaires identifiés par le Parlement européen et le Conseil des ministres, avec une attention soutenue aux réseaux ferroviaires ; les entreprises membres du CCE accordent naturellement leur priorité à la réalisation des liaisons Espagne-Portugal, France-Italie et France-Espagne ; le financement prioritaire de ces projets justifie les 20 milliards d'euros prévus par la Commission européenne dans le cadre des perspectives financières 2007-2013, ainsi que le passage du taux de soutien communautaire à 30% ; il passe également par un engagement financier en hausse des Etats-membres et régions concernés ;
- constitution d'un « ciel unique » européen : près d'un vol sur trois n'est pas à l'heure en Europe, alors même que les liaisons aériennes jouent un rôle sans cesse croissant dans les flux d'échanges de biens et de personnes ; ces retards ont un coût économique annuel évalué à plusieurs milliards d'euros ; pour fluidifier la gestion des créneaux aériens et réduire les goulots d'étranglement, il s'agit donc à la fois d'augmenter les capacités des aéroports européens, mais également de parvenir à une gestion centralisée du trafic européen en renforçant les pouvoirs d'« Eurocontrol » ;
- mise en place des « autoroutes maritimes » identifiées par l'Union européenne, et notamment celle longeant la façade atlantique ;

Il faut par ailleurs souligner que les « maillons manquants » des réseaux de transport européens se situent souvent à l'interface de la circulation transeuropéenne et de la circulation régionale. Pour les supprimer, les pouvoirs publics doivent donc également mettre l'accent sur la construction d'infrastructures péri-urbaines (zones portuaires ou aéroportuaires), qui faciliteront l'émergence de centres économiques de dimension européenne rassemblant unités de recherche, entreprises, gestionnaires d'infrastructures et transporteurs.

Le lancement et le financement du programme « Galileo » doivent enfin être confirmés : outre les retombées directes de sa mise en oeuvre, ce grand projet industriel et spatial contribuera en effet de manière décisive à une meilleure gestion des flux de transport en Europe.

2 – Une exploitation concurrentielle des réseaux de transport

Historiquement gérés par des monopoles publics, les réseaux de transport nationaux doivent continuer à être progressivement ouverts à la concurrence européenne :

- application effective de l'ensemble des directives du « paquet ferroviaire » à l'horizon 2007, afin de permettre aux entreprises européennes de bénéficier d'un marché plus concurrentiel, notamment en matière de fret ferroviaire ;
- organisation d'un marché concurrentiel du fret aérien ;
- harmonisation vers le haut des droits de tous les passagers (air, fer et mer) afin d'éviter la mise en place d'une concurrence déloyale entre les différents modes de transport.

C - Un accès aux réseaux énergétiques plus sûr et moins coûteux

L'Union européenne doit à la fois assurer la sécurité et la continuité de ses approvisionnements énergétiques (certains pays européens ont récemment connu des pannes inquiétantes) et réduire le coût de

l'énergie, qui est encore très élevé dans plusieurs pays d'Europe. Aussi bien pour l'électricité que pour le gaz, ces objectifs supposent de poursuivre le renforcement prévu des infrastructures de transports énergétiques et la libéralisation des marchés.

1 – Le renforcement des infrastructures de transport et d'interconnexion

- en matière de réseaux électriques, les « chaînons manquants » et les « points de congestion » sont désormais largement identifiés par les autorités nationales et communautaires : il s'agit donc de les supprimer en finançant les projets prioritaires d'infrastructures retenus par l'Union ;
- il s'agit ainsi de renforcer les capacités d'importation de gaz de l'Union, notamment en augmentant le financement des 6 projets prioritaires d'infrastructures et de gazoducs identifiés par les autorités communautaires ;
- les entreprises du CCE accordent logiquement une importance particulière à la réalisation des projets qui les concernent plus directement : réseaux électriques « EL2 » et « EL3 », projets gaziers « NG2 » et « NG4 », ainsi que nouveaux projets méditerranéens (« EL 9 » et « NG6 ») ;
- pour favoriser l'interconnexion des réseaux énergétiques, notamment électriques, il est enfin indispensable de disposer de normes cohérentes sur les différents marchés, ce qui n'est pour l'instant pas le cas.

2 – La réalisation effective d'un marché européen transfrontière

La déréglementation complète du marché de l'énergie n'est pas nécessairement souhaitable, dès lors qu'elle pourrait conduire à l'interruption des investissements en infrastructures (voir le contre-exemple de certains Etats américains). La stratégie progressive engagée par l'Union en vue d'une libéralisation accrue à l'horizon 2007 doit néanmoins être poursuivie, puisqu'elle devrait notamment permettre une baisse à moyen terme des prix de l'électricité :

- transposition effective et complète des directives de libéralisation des marchés du gaz et de l'électricité par tous les Etats membres : les nombreux retards actuels sont symboliques de la mauvaise volonté des gouvernements nationaux ; l'ouverture réelle à la concurrence pour les marchés professionnels et domestiques constituera un test de l'engagement des Etats pour la réussite de la stratégie de Lisbonne ;
- ouverture effective du marché des collectivités locales, sur la base d'appels d'offres s'adressant davantage aux fournisseurs d'énergie des pays voisins.

Cinquième facteur clé :
un marché aux dimensions européennes

V – Cinquième facteur clé – Un marché aux dimensions européennes

La réalisation d'un grand « marché intérieur » est l'ultime élément déterminant pour la croissance et la compétitivité de l'Union. Il est en effet essentiel que les entreprises européennes puissent bénéficier des effets concurrentiels positifs d'un grand marché unifié, à la dimension de celui dont bénéficient par exemple les entreprises américaines. Largement réalisé dans le secteur des marchandises, bien avancé dans celui des réseaux, le processus d'intégration marchande européenne doit être poursuivi dans les prochaines années, à partir du constat que les entreprises européennes seront d'autant plus fortes qu'elles auront pu s'appuyer sur un marché intérieur vaste et bien régulé.

A - Poursuivre l'approfondissement du marché intérieur

La longue marche lancée en 1957 par le traité de Rome et accélérée depuis « l'Acte unique » est loin d'avoir épuisé tous ses effets bénéfiques en termes de croissance. Elle doit être poursuivie, notamment dans le secteur des services et selon une démarche juridique cohérente.

1 – Engager la nécessaire libéralisation des services

Les services représentent une part majeure du PIB européen (plus de 70%) mais une part encore limitée du commerce intra-européen (près de 20%). La nécessaire proximité requise pour la prestation de la plupart de ces services n'explique pas à elle seule ce différentiel, qui constitue une importante réserve de croissance et de compétitivité pour l'Union européenne.

Les services ne concernent en effet pas seulement les particuliers, mais aussi beaucoup les entreprises. C'est notamment le cas des professions dites « réglementées » (professions juridiques, comptables, architectes etc.), auxquelles les entreprises ont souvent recours, et dont les activités s'exercent dans un environnement peu concurrentiel car marqué par de trop nombreuses spécificités réglementaires nationales. La directive « Bolkestein » relative à la libre prestation et au libre établissement des services a le grand mérite d'engager la progression vers un véritable marché intérieur des services, dont la mise en place renforcera la profitabilité et la compétitivité des entreprises de l'Union et le pouvoir d'achat de ses consommateurs. Si l'application générale du principe de reconnaissance mutuelle des législations nationales s'avérait impraticable, il conviendrait de le reprendre dans des initiatives plus sectorielles (reconnaissance mutuelle des licences nécessaires pour accéder à un autre pays de l'Union européenne).

2 – Parfaire l'encadrement juridique du « marché unique »

Pour établir un marché réellement « unique » garantissant notamment une concurrence équitable entre entreprises et un accès effectif aux économies voisines, les autorités communautaires et nationales doivent s'engager en faveur de :

- l'adoption de directives d'harmonisation plus ambitieuses et proscrivant au maximum le « droit d'option » et les règles nationales complémentaires, de façon à ne pas morceler le marché intérieur au moment même où elles sont supposées l'unifier ;
- l'application rapide des directives entrées en vigueur, en renonçant aux manoeuvres dilatoires et aux combats d'arrière-garde visant à préserver les spécificités ou les intérêts économiques domestiques ;
- la clarification de l'encadrement fiscal du marché intérieur : les entreprises doivent pouvoir pratiquer la consolidation fiscale intra-européenne et être exemptées du paiement de la TVA sur les transactions intra-groupes.

Dans les domaines économiques et sociaux où il n'existe pas de législation communautaire, beaucoup de pays européens bénéficieraient d'un échange plus intensif des « bonnes pratiques », qui pourrait les inciter à ne pas conserver des législations nationales déconnectées des réalités économiques.

B - Une compétition économique favorable à la croissance européenne

Pour que la compétition économique intra-communautaire et internationale contribue pleinement au dynamisme de l'Union, elle gagnerait à être organisée sur la base d'une stratégie industrielle et commerciale plus favorable à la croissance européenne.

1 – Des règles de concurrence adaptées

Largement positive dans son principe, la mise en concurrence au sein de l'Union souffre encore de limites qu'il s'agit de corriger :

- même si elle repose souvent sur des réalités économiques incontournables (rendements d'échelle croissants, monopole naturel etc.), la persistance de monopoles nationaux publics, voire même privés, octroie à ses bénéficiaires des avantages concurrentiels indus et débouche sur des services souvent insuffisants : elle doit être définitivement levée par l'entrée de concurrents européens dans tous les secteurs (exemple de l'électricité et du rail) ;
- au niveau national, il n'est pas forcément bienvenu d'accorder trop de licences à de nouveaux entrants qui n'investissent pas ou peu, et dont l'arrivée fait subir une ponction financière si importante aux opérateurs historiques qu'ils ne peuvent plus investir autant en matière de recherche et d'innovation (exemple des télécoms) ;
- l'application des règles communautaires de concurrence ne doit pas seulement être basée sur la structure du marché (nombre de concurrents et parts de marché), mais aussi sur la santé des entreprises concernées et l'augmentation potentielle de la taille du marché, qui contribuent elles aussi à la croissance de l'économie européenne ;
- il faut enfin rappeler une évidence : même si la Commission européenne s'est jusqu'ici opposée à un nombre limité de fusions, ses prises de position en la matière gagneraient à davantage prendre en compte la nécessaire émergence de groupes paneuropéens capables d'affronter la compétition mondiale.

2 – Une stratégie d'ouverture commerciale mieux calibrée

L'Union européenne est aussi et avant tout une union douanière. Elle a jusqu'ici conduit une stratégie d'ouverture commerciale qu'il s'agit d'infléchir dans le cadre de l'OMC comme au niveau bilatéral, afin de la mettre davantage au service de la croissance et de la compétitivité européenne :

- d'un point de vue défensif, l'Union doit mieux identifier les secteurs qu'elle veut conserver, y compris en matière industrielle (ne serait-ce que parce qu'une part importante des entreprises de services s'adressent aux industries) ; l'Europe peut elle aussi être « l'usine du monde » dans maints secteurs ;
- l'Union doit cesser de subordonner sa participation aux négociations commerciales internationales à la défense exclusive de son agriculture ; outre les coûts financiers qu'elle engendre, cette défense excessive de l'agriculture réduit de manière dramatique les marges de négociations européennes sur les autres secteurs économiques, qui sont porteurs de davantage de croissance et d'emplois ;
- d'un point de vue offensif, l'Union doit se concentrer sur la promotion de ses services (télécoms, services financiers etc.) et obtenir une meilleure ouverture du marché de ses partenaires, y compris américains et japonais.

CONCLUSION

Une coordination plus efficace et « ouverte » aux entreprises

Si le diagnostic établi à Lisbonne s'agissant de l'amélioration de la croissance et de la compétitivité européennes était plutôt bon, force est de constater que la stratégie ambitieuse adoptée il y a 5 ans n'a jusqu'ici pas suscité d'initiatives réellement marquantes. Pour que la stratégie « Lisbonne 2005 » ait davantage de chance de réussir, elle doit donc se baser sur une méthode de coordination plus ciblée et plus efficace, et qui soit ouverte aux entreprises de l'Union

- **Lisbonne 2005 : une stratégie multi-acteurs avec des responsabilités claires pour chaque institution.** Il faut tout d'abord pointer clairement les responsabilités de l'Union européenne et des Etats membres, en confiant à chacun seulement les responsabilités pour lesquelles il a compétences et moyens nécessaires (voir par exemple la liste de propositions figurant au début de ce Rapport). Il faut également privilégier les partenariats Union européenne – Etats membres (mais aussi public-privé), dans les domaines où les acteurs individuels pris isolément n'ont aucune possibilité d'atteindre des résultats significatifs. Ces partenariats permettront de maximiser l'impact des complémentarités techniques et financières des partenaires sans subir les freins habituels liés à la défense des intérêts nationaux.
- **Lisbonne 2005 : une stratégie fondée sur des plans d'actions prioritaires avec des échéanciers stricts.** La méthode retenue pour le « Plan d'action pour les services financiers » doit être appliquée à la stratégie de Lisbonne, même si elle a parfois conduit à l'adoption de directives « bâclées ». Le principe de la date butoir de 2010, cohérente avec la durée du mandat de la Commission, doit être maintenu malgré les retards accumulés depuis 2000, même si quelques assouplissements peuvent être envisagés pour les objectifs les plus ambitieux.
- **Lisbonne 2005 : une stratégie « ouverte » aux entreprises.** Parce qu'elles disposent d'une connaissance intime des économies européennes, d'un savoir-faire unique et de moyens financiers importants, les entreprises doivent elles aussi participer à l'évaluation et à la mise en oeuvre de la stratégie de Lisbonne, qui ne peut se cantonner à un simple dialogue entre autorités publiques. Ces dernières doivent donc stimuler un débat et une coordination Union Européenne-Etats membres-entreprises sur des bases macro régionales : organisation de contacts réguliers entre les gouvernements nationaux et les institutions européennes ; rencontre tripartite avec des représentants des syndicats de salariés ; contacts avec les représentants parlementaires nationaux et européens.

Comme elles l'ont fait en contribuant à l'élaboration du présent Rapport, les entreprises membres du Conseil de Coopération Economique sont prêtes à participer à un processus continu d'évaluation et de propositions et à s'engager pour la réussite de la stratégie de Lisbonne.

Annexes

Annexe 1

Présentation du Conseil de coopération économique

Le Conseil de Coopération Economique (CCE), créé fin 2002, est un *trait d'union* entre les Gouvernements et les *leaders* économiques d'Europe du Sud et un *think tank* qui travaille pour une plus grande compétitivité et cohésion économique de notre région.

Le CCE œuvre sous les parrainages officiels et permanents des Gouvernements espagnol, français, italien et portugais, octroyés par les lettres des Ministres Frattini, Monteiro, Moratinos, de Villepin (pj. 2, 3, 4 et 5).

Le CCE dispose d'une organisation solide avec des collaborateurs de haut niveau, au 114 du boulevard Haussmann à Paris.

Bilan des activités réalisées depuis la création du CCE :

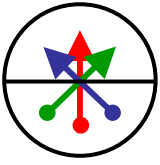
1. *Construction d'un groupe de haut niveau* : la plus part des PDG des sociétés à forte capitalisation boursière d'Europe du Sud sont membres de notre Conseil (pj. 1) et nous réunissons régulièrement une centaine de *leaders* économiques de la région.
2. *Déploiement d'une intense activité de diplomatie économique en faveur des grands groupes industriels et financiers de l'Europe du Sud* : le CCE a organisé vingt réunions de travail entre les représentants des Gouvernements (Ministres) et plus de cent cinquante présences de Présidents de grands groupes (pj. 6).
3. *Élaboration de Rapports pour alimenter les sommets bilatéraux entre les Gouvernements de la région et les activités de l'Union* : élaboration (à la demande des Autorités compétentes, avec la participation de plus de 70 grands groupes français et italiens) du « *Premier Rapport annuel sur les relations économiques franco-italiennes* » remis aux Gouvernements français et italien en préparation du Sommet bilatéral de juillet 2004. Elaboration du « *Premier Rapport sur les relations économiques italo-espagnoles* » en préparation du Sommet bilatéral de novembre 2004. Elaboration d'un « *Rapport sur l'Agenda de Lisbonne : l'Europe de la connaissance et de la compétitivité* » qui sera remis en janvier 2004 à José Manuel Barroso, Président de la Commission Européenne.

En deux ans, le CCE a donc démontré qu'il constitue un trait d'union efficace, et qu'il apporte un soutien concret aux groupes industriels et financiers des pays d'Europe du Sud.

Objectifs du CCE pour 2005-2006:

1. *Agir pour le renforcement de la compétitivité et du poids de notre région dans le contexte européen et international* : à travers l'organisation d'un *workshop* annuel d'une journée, réunissant les Gouvernements et les entrepreneurs sur le thème de la compétitivité économique (2005) puis sur celui du dialogue méditerranéen (2006), et à travers une action de promotion des intérêts de l'Europe du Sud auprès de l'Union Européenne « *Rapport sur la compétitivité* ».
2. *Promouvoir des projets d'intérêt commun et contribuer à éliminer les entraves à l'intégration régionale* : en réalisant, chaque année, des Rapports analogues au « *Premier Rapport sur les relations économiques franco-italiennes* » à l'occasion des sommets gouvernementaux bilatéraux entre les pays de la région.

3. *Tisser des relations personnelles fortes entre les principaux dirigeants économiques de l'Europe du Sud et les Institutions Européennes ainsi qu'avec les Gouvernements d'Espagne, France, Italie et Portugal* : par l'organisation de cinq dîners annuels, un avec le Président de la Commission Européenne, et chacun des autres quatre avec un des *Chefs de Gouvernement*, ainsi que par des rencontres avec des personnalités internationales : le Président de la Convention (réalisé en 2003), le Président de la BCE (réalisé en 2004), le Directeur Général du FMI (à réaliser en 2005).
4. *Elargir le modèle de « diplomatie économique informelle » expérimenté avec succès au niveau franco-italien, à l'ensemble des pays de la macro région sud européenne* : par l'organisation régulière de séances de travail entre les Ministres clé des Gouvernements en déplacement et les entrepreneurs du pays visité.



CONSEIL DE COOPÉRATION ÉCONOMIQUE

SOUS LE PARRAINAGE PERMANENT DES GOUVERNEMENTS ESPAGNOL, FRANÇAIS, ITALIEN, PORTUGAIS

Conseil d'Administration

Andrea Canino *Président*

Umberto Agnelli †

Antonio Basagoiti

Antoine Bernheim

René Carron

Fedele Confalonieri

Jean-François Dehecq

Thierry Desmarest

Alejandro Echevarria

Ricardo Espirito Santo Salgado

Isidro Fainé

Pier Francesco Guarguaglini

Miguel Horta e Costa

Anne Lauvergeon

Patrick Le Lay

Vasco de Mello

Alain Mérieux

Andrea Monorchio

Rafael del Pino

Frédéric Saint-Geours

Marco Tronchetti Provera

Président de MC Partners

Président de Fiat

Président de Union Fenosa

Président de Assicurazioni Generali

Président du Crédit Agricole

Président de Mediaset

Président de Sanofi Aventis

Président de Total

Président de Grupo Telecinco

Président de Banco Espirito Santo

Administrateur Délégué de La Caixa

Président de Finmeccanica

Président de Portugal Telecom

Présidente de Areva

Président de TF1

Président de Brisa

Président de BioMérieux

Président de Infrastrutture

Président de Grupo Ferrovial

Directeur Général de Peugeot

Président de Telecom Italia et Pirelli

Sponsors

Espagnols

Abertis
Acciona
Altadis
Cepsa
Endesa
Gas Natural
Grupo Ferrovial
La Caixa
Union Fenosa

Français

Air France
Areva
BioMérieux
Crédit Agricole
Eutelsat
Groupe Lagardère
La Poste
Peugeot
PPR
Sanofi Aventis
Suez
TF1

Italiens

Alitalia
Assicurazioni Generali
Banca Intesa
Capitalia
ENEL
ENI
Ferrero
Ferrovie dello Stato
Finmeccanica
Gruppo Ifil
Italcementi
MC Partners
Mediaset
Pirelli
Telecom Italia

Portugais

Amorim
Banco Espirito Santo
BCP
Brisa
EDP
Portugal Telecom
Portugália
REN

Il Ministro degli Affari Esteri

062/2040

Roma,

3 APR. 2003

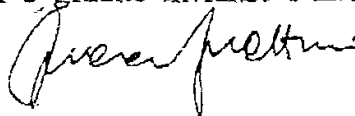
Gentile dottore,

mi riferisco all'avvenuta costituzione da parte Sua e di altri operatori economici italiani e francesi di un Comitato di cooperazione economica

Come ho avuto modo di rilevare quando ci siamo incontrati a Parigi, si tratta di un'iniziativa senz'altro opportuna e meritevole di incoraggiamento nel quadro di quell'ampia azione di promozione e sostegno degli scambi economici tra i due Paesi alla quale entrambi i Governi hanno costantemente, e ancora in occasione dell'ultimo Vertice bilaterale a Roma il 7 novembre scorso, attribuito la massima importanza.

In tale spirito ho pertanto il piacere di confermarLe la concessione del patrocinio del Ministero degli Affari Esteri a tale iniziativa.

Con l'augurio di ogni successo mi è gradito inviarLe i miei più distinti saluti.



Dottor Andrea CANINO
Presidente
Hotel de Galiffet
50, Rue de Valenciennes
75007 PARIS

MINISTÉRIO DOS NEGÓCIOS ESTRANGEIROS
O MINISTRO

3580

Senhor Andrea Canino
Presidente do Conselho de Cooperação Económica

Lisboa, 22 de Julho de 2004

É com satisfação que constato o dinamismo e êxito alcançados pelo Conselho de Cooperação Económica que, sob a sua direcção, consegue reunir já hoje algumas das personalidades mais marcantes do mundo empresarial da Europa do Sul, colocando-se assim em boa posição para dar um contributo decisivo para o relançamento da inovação e competitividade nas nossas economias.

Por esta razão, é-me grato poder dar uma resposta positiva ao seu pedido de patrocínio ao Conselho de Cooperação Económica.

Com sinceros votos de sucesso, apresento os meus cumprimentos,



António Monteiro



MINISTERIO DE ASUNTOS
EXTERIORES Y DE
COOPERACION

El Ministro

Madrid, 6 julio de 2004

Excmo. Sr. D. Andrea Canino
Presidente del Consejo de Cooperación Económica
114, Boulevard Haussmann
75008 Paris

Señor Presidente:

Considero la constitución del Consejo de Cooperación Económica para la Europa del Sur un hecho extremadamente útil y positivo. La intensa actividad realizada por el Consejo y la presencia en el seno del mismo de importantes personalidades del mundo económico español, me alientan a apoyar este proyecto.

En tal espíritu tengo por tanto el honor de conceder el patrocinio oficial y permanente a vuestra Organización.

Con el deseo de todo éxito me es grato enviarle mis más distinguidos saludos.


Miguel Ángel Moratinos

MINISTÈRE
DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

LE MINISTRE

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

PARIS, LE

-5 NOV. 02 010074 CM

Monsieur le Président,

Par lettre du 18 octobre, vous m'avez informé de la constitution du Comité de Coopération économique franco-italienne, qui regroupe de nombreuses personnalités du monde économique, et je vous en remercie.

Dans ce cadre, vous avez manifesté le vœu de recevoir le parrainage du Ministère des Affaires étrangères.

Il m'est agréable de vous faire une réponse positive. Vos collaborateurs pourront se rapprocher de mon cabinet pour mettre au point les modalités pratiques.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Président, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Très cordialement,

D. de Villepin

Dominique de VILLEPIN

Monsieur Andrea CANINO
Président
Hôtel de Galliffet
50, rue de Varenne
75007 PARIS

Annexe 2

Liste des 100 entreprises contactées pour l'élaboration du Rapport

Accor	Eutelsat	NH hoteles
ACS	FCD	Pascual
Aguas de Barcelona	Ferragamo	Peugeot
Air France	Ferrero	Pininfarina
Air Liquide	Ferrovie dello Stato	Portucel
Alcatel	Fiat	Portugal Telecom
Alitalia	Finmeccanica	Portugalia
Altadis	France Telecom	Poste Italiane
Assicurazioni Generali	Galp	Prisa
Arcelor	Gas Natural	RCS libri
Areva	GDF	REN
Auchan	Groupama	Renault
Banca Intesa	Grupo Ferrovial	RENFE
Banco Espirito Santo	Grupo Recoletos	Repsol
Bankinter	Havas	Rothschild
Barilla	Iberdrola	SAI Fondiaria
BBVA	Iberia	Sanofi Aventis
BCP	Impresa	SanPaoloIMI
BioMérieux	Indra	Schneider
BNP	Infrastrutture	SMI
Brisa	Investindustrial	SNCF
BSCH	Italcementi	Sodexo
Candy	JCDecaux	Sonae
Capitalia	L'Oreal	ST Micro Electronic
Cepsa	La Caixa	Suez
Crédit Agricole	La Poste	TAP
EADS	Lafarge	Telecom Italia
EDP	Lagardère SA	Telefonica
El Corte Inglés	MC Partner	TF1
Elsag	Media Capital	Thalès
Endesa	Mediobanca	Total
ENEL	Merloni	Unicredito
ENI	Michelin	Unión Fenosa
		Vivendi Universal

Annexe 3
Les indicateurs pertinents pour mesurer
la croissance et la compétitivité de l'Union européenne

- 1 – Degré de protection de l'emploi
- 2 - Pourcentage du chômage de longue durée dans le chômage total
- 3 - Quantité de travail et taux de croissance
- 4 - Productivité horaire observée et structurelle
- 5 - Dépenses de recherche-développement au niveau international
- 6 - Dépenses de recherche-développement dans l'Union européenne
- 7 - Degré de réglementation des marchés de produits
- 8 - Croissance de l'emploi dans les entreprises nouvellement créées
- 9 - Technologies de l'information – parts relatives dans le monde
- 10 - Importance relative des technologies de l'information

Indicateur n°1
Degré de protection de l'emploi

Echelle de 0 à 6 (1)	Fin des années 80	Fin des années 90
Etats-Unis	0,1	0,2
Royaume Uni	0,8	0,8
Allemagne	2,7	2,8
France	2,3	2,3
Espagne	3,9	2,6
Italie	2,8	2,8
Portugal	n.d.	2,5

(Sources : OCDE, Perspectives de l'Emploi 2003)

12 Dans l'ordre de protection croissante

Indicateur n°2
Pourcentage du chômage de longue durée dans le chômage total

	12 mois et plus				
	1990	1999	2000	2001	2002
Italie	5,5	6,8	6,0	6,1	8,5
Royaume Uni	34,4	29,6	28,0	27,8	23,1
Italie	46,8	51,7	51,5	50,4	47,9
Italie	38,1	40,4	42,6	37,6	33,8
Italie	54	51,2	47,6	44	40,2
Italie	69,8	61,4	61,3	63,4	59,2
Portugal	44,9	n.d.	42,9	43,1	35,5

(Sources : OCDE, Perspectives de l'Emploi 2003)

Indicateur n°n3
Quantité de travail et taux de croissance

	Taux de croissance entre 1980 et 2003	
	PIB	Heures totales travaillées
France	59%	-6%
Etats-Unis	101%	39%
<i>Ecart avec la France</i>	<i>42%</i>	<i>45%</i>
Royaume Uni	75%	8%
<i>Ecart avec la France</i>	<i>16%</i>	<i>14%</i>

(Source : OCDE)

Indicateur n°4
Productivité horaire observée et structurelle
en %age du niveau des Etats-Unis en 2002

	Productivité horaire "observée"			Effet en % de l'écart vis à vis des Etats Unis		Productivité horaire "structurelle"		
	En % du niveau des Etats Unis			De la durée du travail	Du taux d'emploi	En % du niveau des Etats Unis		
	OCDE (a)	Eurostat (b)	VA-MG (c)			(f) (a)-(d)-(e)	(g) (b)-(d)-(e)	(h) (c)-(d)-(e)
France	103	106,6	107,8	5,2	7,5	90,3	93,9	95,1
Etats-Unis	100	100,0	100,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0
U E	91	88,2	91,6	4,4	5,3	81,3	78,5	81,9
Japon	72	67,5	73,1	0,1	2,6	69,3	64,8	70,4
OCDE	81	0,0	78,1		4,7	76,3		73,4

(Source : Conseil d'analyse économique, France, 2004)

Indicateur n°5
Dépenses de recherche développement (2002) :
comparaison internationale

	Etats Unis	Japon	U E 15
R et D totale (en % PIB)	2,8	3,1	1,9
(en milliards \$)	(253)	(96)	(170)
Part de la recherche dans les entreprises	74%	73%	64%

(Source : OCDE)

Indicateur n°6
Dépenses de recherche développement
dans les pays de l'Union européenne (2002)

Pays	Part du PIB Investi en R&D (en %)	Objectifs (en %)	Part du PIB investi En R et D privé (en %)	Objectifs (en %)
Suède	3,65	3,65	2,47	2 (2010)
Finlande	3,40	> 3,5 depuis 2002	2,39	-
Allemagne	2,51	3 (2010)	1,68	2 (2010)
France	2,18	3 (2010)	1,18	2 (2010)
Danemark	2,10	3 (2010)	1,22	2 (2010)
Pays Bas	2,02	3 (2010)	1,00	-
Belgique	1,96	3 (2010)	1,30	-
Royaume Uni	1,88	2,0 (2006)	0,91	-
Autriche	1,84	3 (2010)	0,73	-
Irlande	1,20	2,8 (2006)	0,77	2 (2006)
Italie	1,04	1,4-1,5 (2007)	0,45	0,75 (2006)
Espagne	0,94	1 (2003)	0,47	0,8-0,9 (2007)
Portugal	0,75	1,5 (2010)	0,16	-
Grèce	0,67		0,16	0,6 (2010)
UE 15	1,90			

(Source DATAR)

Indicateur n°7
Degré de réglementation des marchés des produits

Echelle de 0 à 6	Fin des années 80	Fin des années 90
Etats-Unis	2,5	1,4
Royaume Uni	3,5	1
Allemagne	4,7	2,4
France	5,7	3,9
Espagne	4,6	3,2
Italie	5,8	4,3

(Source : OCDE, Perspectives de l'Emploi 2002)

Indicateur n°8
Croissance de l'emploi dans les entreprises nouvellement créées

	Après 4 ans	Après 7 ans
Allemagne	120	122
Italie	128	132
France	115	107
Etats-Unis	215	226

(Source : OCDE)

(base 100 = année de création)

Indicateur n°9
Technologies de l'information : parts relatives dans le monde

	Part de la IT dans R et D (2000)	Part de la IT dans le commerce extérieur (2001)
Japon	21	22,5
Etats Unis	50	20,5
Royaume Uni	2	21
France	4	12
Allemagne	6	12,5
Italie	2	8,5
Espagne	1	9,5

(Source : Conseil d'analyse économique, France, 2004)

Indicateur n°10
Importance relative des technologies de l'information

(2001)	France	Etats Unis	Finlande	Suède	Japon	Allemagne
Part dans la valeur ajoutée des activités productrices de TIC	5,8%	7,1%	11,0%	7,8%	6%	6%

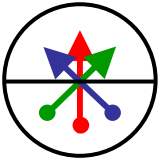
(Source : CETT, 2004)

(2000)	France	Etats Unis	Finlande	Suède	Japon	Allemagne
Part dans le PIB de la R&D dans L'industrie des TIC	0,29%	0,56%	1,24%	0,84%	0,72%	0,31%
Part de la R&D dans l'industrie des TIC par rapport à la dépense privée de R&D totale	25%	29%	53%	27%	32%	19%
Explication du déficit de R&D privée français par l'écart dans l'industrie des TIC	-	35%	79%	29%	39%	4%

(Source : OCDE)

(2000)	France	Etats Unis	Finlande	Suède	Japon	Allemagne
Part dans le PIB de la R&D dans les services	0,17%	0,66%	0,28%	0,34%	0,03%	0,13%
Explication du déficit de R&D privée français par l'écart dans les services	-	64%	9%	8%	-	-

(Source : OCDE)



CONSEIL DE COOPÉRATION ÉCONOMIQUE

SOUS LE PARRAINAGE PERMANENT DES GOUVERNEMENTS ESPAGNOL, FRANÇAIS, ITALIEN, PORTUGAIS

114, boulevard Haussmann

Paris VIII^e

Tél. : 01 40 74 03 10 – Fax : 01 40 74 03 90

e-mail : asst@s-europe.org