

V. Les régions

La convergence des niveaux de vie entre les régions et les pays n'était pas un objectif dans les premières phases de l'Union européenne car les six pays fondateurs se trouvaient à un stade de développement économique identique. Mais elle constitue désormais un objectif fondamental pour deux raisons. Premièrement, les avantages de l'intégration économique peuvent être inégalement répartis entre les pays et/ou les régions (encadré 5.1). Deuxièmement, les vagues successives d'élargissement ont impliqué des pays et des régions dont le revenu par habitant était bien inférieur à la moyenne. Le rapide rattrapage des niveaux de vie est devenu un objectif central des politiques et il le restera, avec l'adhésion récente de dix nouveaux pays, dont le revenu est souvent bien inférieur à la moyenne actuelle de l'Union européenne (UE)¹.

L'objectif de réduction des disparités de revenu est consacré dans le traité (article 158) : « Afin de promouvoir un développement harmonieux de l'ensemble de la Communauté, celle-ci développe et poursuit son action tendant au renforcement de sa cohésion économique et sociale. En particulier, la Communauté vise à réduire l'écart entre les niveaux de développement des diverses régions et le retard des régions les moins favorisées, y compris les zones rurales. » Parmi les actions engagées pour réaliser cet objectif, les plus visibles sont l'établissement d'une direction générale (actuellement dénommée DG Regio) à la Commission européenne et l'introduction de fonds structurels². Les fonds visent à promouvoir le développement économique des régions plus pauvres. Ils ont servi essentiellement à cofinancer des projets d'infrastructure dans les régions ayant un revenu par habitant inférieur à 75 pour cent de la moyenne de l'UE.

On observe plusieurs différences frappantes entre la zone euro et les États-Unis, aussi bien du point de vue de la performance globale que de la convergence des niveaux de vie entre les régions : i) le revenu par habitant des États-Unis est 30 pour cent supérieur à celui de la zone euro et l'écart se creuse ; ii) la concentration géographique de l'activité économique est beaucoup plus forte aux États-Unis que dans la zone euro et iii) la dispersion du revenu au niveau régional est beaucoup moins importante aux États-Unis que dans la zone euro.

Encadré 5.1. Facteurs façonnant la convergence

D'après la théorie néoclassique de la croissance, le renforcement de l'intégration réduit les disparités de niveau de vie entre les régions et les pays. Une augmentation des échanges, les retombées au niveau des connaissances et la mobilité du capital et du travail conduisent à l'égalisation des prix des facteurs et à la convergence de la dotation en capital humain et physique (annexe 5.A1). Cependant, il est peu probable que les dotations convergent totalement, alors que les coûts d'ajustement et les coûts commerciaux nuiront à l'égalisation des prix des facteurs et feront obstacle aux flux de capital et de travail. L'intégration peut aussi libérer des forces qui favorisent une plus grande divergence. Le modèle de croissance néoclassique part du principe de rendements d'échelle constants et d'un rendement décroissant des apports de capital. Or, certains secteurs sont caractérisés par des rendements d'échelle croissants et l'intégration peut conduire à la spécialisation et à la concentration géographiques. Dans ce cas, certaines régions sont gagnantes et d'autres perdantes. En définitive, la répartition géographique de l'activité économique et des niveaux de vie entre les régions dépend ainsi de plusieurs facteurs : la courbe des rendements du capital, la mobilité des facteurs, les coûts de transport et les obstacles commerciaux ainsi que les coûts et avantages de l'agglomération. Plusieurs résultats sont possibles (Braunerhjelm *et al.*, 2000) :

Il y aura *concentration* si l'on peut attendre des avantages notables de l'agglomération et si la main-d'œuvre est très mobile. Les gains tirés de l'agglomération sont liés aux retombées technologiques et à la proximité des fournisseurs ou des consommateurs. La mobilité de la main-d'œuvre implique que les travailleurs suivent les entreprises dans les régions attrayantes, alors que la concurrence assure l'égalisation des prix des facteurs. Le processus de concentration dure aussi longtemps que les avantages de l'agglomération sont supérieurs aux coûts de transport, et aux coûts de congestion et de main-d'œuvre croissants. Grâce aux avantages tirés de l'intégration et de la spécialisation, le taux de croissance de la région s'améliore. Cependant, un aspect sans doute non souhaitable tient au risque d'une concentration géographique de l'activité.

La *dispersion* l'emportera si les facteurs d'agglomération sont faibles, le marché est segmenté et la main-d'œuvre est peu mobile. L'intégration conduit à une spécialisation géographique fondée sur l'avantage comparatif et toutes les régions gardent une base industrielle diversifiée (Puga et Venables, 1996 et 1999). La faible mobilité de la main-d'œuvre réduit les facteurs d'agglomération et affaiblit les liens sur le plan de la demande, tandis que la détermination des salaires est dominée par les conditions locales. En équilibre, l'activité est plus dispersée, l'efficacité globale se dégrade et les écarts de niveau de vie persistent.

La *polarisation* intervient lorsque la main-d'œuvre peu qualifiée n'est pas mobile et les forces d'agglomération sont puissantes. Les forces d'agglomération incitent les entreprises à se relocaliser pour bénéficier des interactions de la demande, d'avantages en termes de coûts et d'économies d'échelle. Une main-d'œuvre très qualifiée et mobile se déplace là où on a besoin d'elle (Commission européenne, 2002a). La main-d'œuvre moins qualifiée reste dans les régions moins

Encadré 5.1. Facteurs façonnant la convergence (suite)

avancées. La flexibilité des salaires peut compenser partiellement l'absence de mobilité de la main-d'œuvre, en permettant aux coûts de main-d'œuvre de s'aligner sur la productivité. Autrement, des poches de chômage persistent dans certaines régions. La polarisation peut s'accélérer dès lors que les obstacles commerciaux et les coûts de transport baissent car elle facilite la relocalisation des entreprises (Martin et Ottaviano, 1999 ; Puga, 2001). Dans ce cas, le résultat à long terme pourrait être la divergence et non la convergence.

Les politiques économiques axées sur la réduction des écarts de dotations (notamment les niveaux d'instruction) et visant à faire en sorte que des institutions favorables à la croissance soient en place contribueront à atténuer les facteurs d'agglomération. La mobilité de la main-d'œuvre et la flexibilité des salaires sont aussi indispensables, tout comme les politiques qui réduisent les coûts des transports et les obstacles commerciaux, car ces politiques accélèrent la convergence. Piéger la main-d'œuvre dans les régions en retard de développement par des politiques du marché du travail mal conçues et par une segmentation des marchés de services et des industries de réseau – autant de caractéristiques que l'on peut observer dans la zone euro – fera obstacle à la convergence. La convergence est importante pour la performance globale car le rattrapage rapide par les régions à la traîne contribuera à la croissance dans l'ensemble de la zone. Des arbitrages doivent aussi être opérés : si les gains dus aux effets d'agglomération sont importants, certaines régions seront perdantes et certaines seront gagnantes. Les politiques qui visent à préserver la diversification de la base industrielle pourraient atteindre leur objectif, et pourraient aussi se traduire par une croissance globale moindre et une plus grande dispersion des revenus. Dans le pire des cas, une telle politique piégera les ressources peu performantes, la convergence au niveau régional n'intervenant que très rarement, voire pas du tout.

Un autre aspect important est le caractère toujours peu concluant des éléments d'information concernant la convergence du produit intérieur brut (PIB) par habitant dans la zone euro. Dans ce contexte, le présent chapitre évalue les politiques qui favorisent la convergence et, dans le même temps, améliorent la performance globale. Il passe aussi en revue les arbitrages à réaliser si le renforcement de l'intégration favorise certaines régions mais pas d'autres. On décrit tout d'abord les facteurs façonnant la convergence avant de dresser un bilan de ceux qui exercent une influence sur ce processus. Les problèmes macroéconomiques, à savoir essentiellement les problèmes de convergence au niveau des dotations, comme le capital humain, le rythme peu soutenu de l'intégration, en particulier dans les services et certaines industries des réseaux, un écart nord-sud dans l'absorption des nouvelles technologies et un manque de mobilité de la main-d'œuvre et de flexibilité des salaires qui tendent à piéger les ressources

inemployées dans certaines régions, sont examinés ensuite. Le présent chapitre évalue aussi la politique régionale de l'UE et conclut par certaines simulations qui illustrent les gains à tirer d'une amélioration du cadre d'action.

Les liens entre convergence et intégration

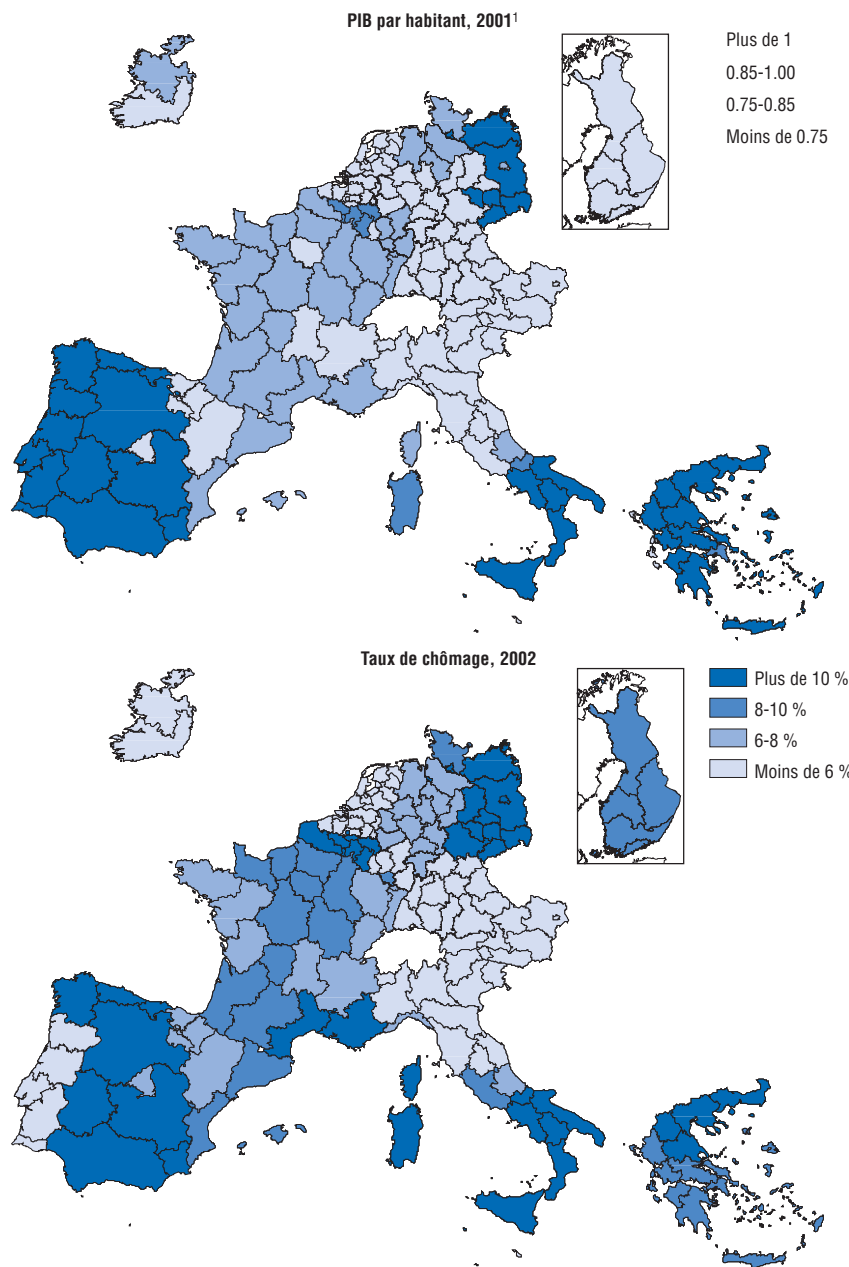
Bilan de la convergence

Les conditions de vie diffèrent considérablement d'une partie à l'autre de la zone euro (graphique 5.1). Le PIB réel par habitant s'échelonne, suivant les pays, des deux tiers de la moyenne de la zone à environ 25 pour cent de plus que cette moyenne et les écarts sont beaucoup plus prononcés au niveau régional. Le chômage varie aussi beaucoup, son taux allant de 2 à 11 pour cent en 2002. Par comparaison, la variation aux États-Unis est considérablement moindre, les taux de chômage des 51 États se situant entre 3 et 8 pour cent, tandis que le PIB par habitant va d'un quart au-dessous de la moyenne nationale à un quart au-dessus de celle-ci (graphique 5.A3.1)³. Seuls deux États des États-Unis, représentant 2 pour cent de la population, pourraient bénéficier des fonds structurels, alors qu'en Europe, des régions représentant 25 pour cent de la population sont admises à recevoir ces fonds.

Les disparités des niveaux de vie ont persisté au niveau régional (graphique 5.2) et ont été beaucoup plus prononcées qu'aux États-Unis ces vingt dernières années (graphiques 5.A3.2 et 5.3). Au niveau national, une certaine convergence est intervenue et la dispersion est beaucoup moins importante, en raison surtout du poids élevé des trois plus grands pays de la zone euro, qui ont tous un PIB par habitant proche de la moyenne. Les indicateurs des marchés du travail font apparaître une certaine convergence dans la zone euro, également au niveau régional. Là encore, les différences avec les États-Unis sont très marquées. Les indicateurs canadiens, en revanche, sont très proches des indicateurs de dispersion observés dans la zone euro.

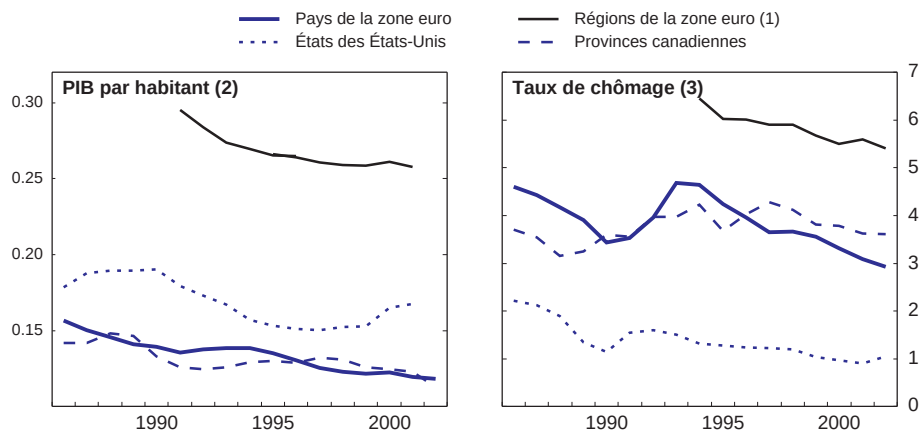
Lorsqu'on examine de plus près les résultats, la situation paraît un peu moins tranchée. Dans les années 80, les niveaux de vie en Irlande, en Espagne, au Portugal et en Grèce étaient bien inférieurs à la moyenne de la zone euro, alors que le chômage y était bien supérieur. Or, la situation a changé. L'Irlande affiche aujourd'hui des performances bien supérieures à la moyenne de la zone euro après une plus longue période de mauvais résultats. La Grèce, le Portugal et l'Espagne ont aussi connu un mouvement de rattrapage, mais beaucoup plus lent, de sorte que l'écart de PIB reste important. Au niveau régional, les changements sont limités à quelques régions, qui opèrent un rattrapage rapide, notamment la région de Dublin (encore que le reste du pays soit aussi en train de rattraper la moyenne de l'UE), et certaines régions d'Espagne dans une moindre mesure⁴. Le sud de l'Italie représente un autre extrême, avec un faible revenu et un fort chômage. L'Allemagne de l'Est, après avoir convergé assez rapidement pendant

Graphique 5.1. Dispersion régionale actuelle dans la zone euro



1. NUTS 1, par rapport à la moyenne de la zone euro, sauf pour l'Italie, NUTS 2.
Source : Commission européenne.

Graphique 5.2. Convergence dans la zone euro, aux États-Unis et au Canada



1. Régions NUTS 1.

2. Écart-type par rapport à la moyenne ; prix 1995 convertis en une monnaie commune avec PPA OCDE 1995.

3. Écart-type ; en pourcentage de la population active ; pour les régions de la zone euro, rupture en 1999.

Source : Commission européenne/Eurostat ; US Bureau of Labour Statistics ; Statistique Canada ; OCDE.

quelque temps après l'unification, contribue aussi à la persistance de divergences, avec un fort chômage et une faible production.

Les travaux empiriques étudiés dans l'annexe 5.A2 donnent à penser qu'un certain rattrapage est intervenu au niveau national, mais rares sont les données qui indiquent une réduction des disparités de revenu entre les régions. En supposant un taux de croissance plus élevé de 1 ou 3 points, il faudra respectivement 30 ou 10 ans à tout pays enregistrant un retard initial de 25 pour cent en termes de PIB par habitant pour rattraper la moyenne de la zone euro⁵. Cependant, l'exemple irlandais montre que lorsqu'il y a une conjugaison de bonnes politiques et de facteurs favorables, la convergence peut être rapide ; alors qu'elle était en retrait d'un tiers par rapport à la moyenne des pays de la zone euro en 1990, l'Irlande est parvenue à combler l'écart dès 1999 avec un taux de croissance sur la période s'établissant en moyenne à 5 pour cent de plus que celui de la zone euro.

Plus d'intégration, mais pas plus de spécialisation

La lenteur de la convergence tient dans une large mesure à la lenteur de l'intégration et à des différences persistantes dans les dotations. Le renforcement de l'intégration se traduit généralement par une augmentation des flux d'échanges et d'investissement, la convergence des prix et la diminution des parts de marché des entreprises en place. Les échanges et les investissements directs étrangers (IDE) à l'intérieur de la zone se sont accrus, bien que, d'après l'étude

précédente (OCDE, 2003a), les années 80 se soient caractérisées par des forces d'intégration plus prononcées. La situation varie considérablement entre les pays, cependant. La progression rapide des échanges au sein de la zone euro a surtout concerné les pays qui ont rejoint l'Union européenne à une date ultérieure, à l'exception notable de la Grèce. L'IDE a été fortement stimulé par le marché unique et, depuis 1995, les flux à l'intérieur de la zone euro ont été prédominants, sauf pour l'Irlande (Nicoletti *et al.*, 2003). En revanche, les marchés publics transfrontaliers semblent ne s'accroître que lentement, même si davantage de contrats sont attribués à des succursales locales de fournisseurs étrangers et ne sont donc pas enregistrés comme marchés publics transfrontaliers (Commission européenne, 2004a). Globalement, les marchés de produits sont désormais assez bien intégrés, alors que les marchés des services et certaines parties des industries de réseau restent très segmentés. En outre, les marchés du travail continuent de revêtir un caractère très national. L'intégration, si elle se renforce, peut encore beaucoup progresser.

L'intégration n'a pas conduit à une structure de spécialisation claire. L'indice Grubel-Lloyd montre que l'intégration a encouragé les échanges intra-industriels (tableau 5.A3.1). D'autre part, l'indice de spécialisation de Krugman, qui mesure le degré de spécialisation dans une zone géographique en calculant l'évolution de la spécialisation sectorielle dans les différents pays, ne fait apparaître que peu de changement au fil du temps, en termes à la fois d'emploi sectoriel et de valeur ajoutée (graphique 5.A3.4, tableau 5.1 et tableau 5.A3.2)⁶. La spécialisation est beaucoup plus prononcée dans les petits pays, mais seulement dans le secteur manufacturier, alors que la structure du secteur des services est similaire partout. La spécialisation régionale et la concentration industrielle sont plus fortes aux États-Unis que dans la zone euro, à la fois pour le secteur manufacturier et pour les services, la mobilité de la main-d'œuvre jouant un grand rôle à cet égard (Traistaru *et al.*, 2002; Combes et Overman, 2003).

L'avantage comparatif et les particularités sectorielles en termes de rendement du capital et de contenu en main-d'œuvre expliquent en grande partie la spécialisation géographique. Le secteur de haute technologie est le plus flexible, tendant à se situer dans des zones riches en capital humain. Les activités à fort rendement d'échelle se regroupent généralement, ce qui perpétue les mêmes schémas au fil du temps. Les activités à forte intensité de main-d'œuvre et moins qualifiées se relocalisent dans les économies où la main-d'œuvre peu qualifiée est abondante. D'autres facteurs influent sur le rythme de la relocalisation : les ressources en capital physique et humain et l'infrastructure, la présence de consommateurs et l'aptitude à attirer une population plus importante. Tous ces facteurs varient sensiblement entre les pays de la zone euro (tableau 5.2, tableau 5.A3.3). Néanmoins, les différences entre les pays du sud et les autres pays de la zone euro se dessinent peu à peu plus nettement. Les premiers souffrent d'une faible dotation en capital humain et en chercheurs et scientifiques, ainsi que d'un faible

Tableau 5.1. Évolution de la spécialisation sectorielle¹

	Part en pourcentage de la valeur ajoutée totale, 2000 ²	1995	2000 ³	Rang en 2000
Secteur manufacturier				
Allemagne	22.4	0.238	0.243	10
Autriche	20.8	0.295	0.264	8
Belgique	19.3	0.321	0.337	6
Espagne	18.1	0.261	0.247	9
Finlande	25.9	0.582	0.691	3
France	18.1	0.187	0.178	11
Grèce	11.3	0.712	0.702	2
Irlande	33.3	0.802	0.954	1
Italie	20.4	0.258	0.296	7
Pays-Bas	16.3	0.492	0.478	5
Portugal	18.7	0.641	0.633	4
Zone euro, moyenne	20.2	0.435	0.457	
États-Unis	15.4 ⁴	0.668	0.669	
Services				
Allemagne	69.0	0.119	0.113	8
Autriche	66.5	0.213	0.253	3
Belgique	71.5	0.116	0.112	9
Espagne	67.1	0.231	0.254	2
Finlande	62.8	0.238	0.228	4
France	72.5	0.106	0.106	10
Grèce	71.7	0.262	0.294	1
Irlande	53.7	0.192	0.189	5
Italie	69.4	0.198	0.164	6
Pays-Bas	71.2	0.172	0.156	7
Zone euro, moyenne	69.5	0.185	0.187	
États-Unis	65.6 ⁴	0.263	0.284	

1. L'indice de spécialisation compare la part de la valeur ajoutée dans 27 branches manufacturières et 19 branches des services pour chaque région de la zone euro au niveau NUTS 1 et la moyenne de la zone euro et il totalise les différences absolues entre branches.

$$\sum_i \left| \frac{VA_{ij}}{\sum_i VA_{ij}} - \frac{\sum_j VA_{ij}}{\sum_i \sum_j VA_{ij}} \right|$$

Où i représente les branches et j les pays.

Voir Krugman (1991) pour plus d'information sur l'indice.

Pour les États-Unis, 22 branches manufacturières et 32 branches des services.

2. 1999 pour le Portugal.

3. 1999 pour l'Irlande et le Portugal.

4. Produit brut des États (en millions de dollars courants).

Source : Commission européenne/EUROSTAT ; base de données STAN de l'OCDE ; US Bureau of Economic Analysis.

potentiel de marché, reflet de la demande potentielle de produits. En revanche, la France et l'Allemagne et, dans une moindre mesure, les Pays-Bas, la Finlande, la Belgique et l'Autriche sont généralement mieux lotis en capital humain, ont un plus gros potentiel de marché et bénéficient d'un meilleur accès aux fournisseurs.

Tableau 5.2. Dotation en facteurs

	Potentiel des marchés ¹	Accès aux fournisseurs ²	Valeur ajoutée brute de l'agriculture Pourcentage du PIB ³		Enseignement secondaire et supérieur Pourcentage de la population		Chercheurs Pour 10 000 actifs		Stock brut de capital par habitant Millions d'euros (prix 1999)	
	1990	1990	1990	2002	1992	2001	1990 ⁴	2001 ⁵	1989	1999
Allemagne	13 073	11.0	1.6	1.0	80	83	61	67	80 902	114 197
Autriche	12 303	8.7	3.3	2.2	69	77	34	48	81 468	120 591
Belgique	13 264	8.9	2.1	1.1	50	59	43	73	54 005	75 489
Espagne	4 993	9.8	5.2	3.0	24	40	24	45	43 298	57 196
Finlande	3 642	8.2	5.8	3.0	67	74	55	140	138 791	112 567
France	12 380	10.6	3.4	2.4	56	64	50	66	68 635	87 724
Grèce	2 336	7.6	9.8	6.4	37	51	16	33	32 224	43 518
Irlande	3 791	7.5	8.3	3.1	42	58	35	49	41 134	54 018
Italie	8 715	10.6	3.2	2.4	33	43	32	28	72 655	84 597
Pays-Bas	12 840	9.0	4.1	2.3	63	65	45	56	68 366	86 329
Portugal	3 194	7.9	7.6	3.2	20	20	12	33	22 838	40 322
Danemark	6 628	8.2	3.8	2.1	74	80	40	68	107 130	139 688
Royaume-Uni	12 226	10.4	1.7	0.9	49	63	46	55	67 763	80 568
Suède	5 811	8.9	3.0	1.6	74	81	58	103	107 553	102 891
États-Unis	..	..	1.9	1.5	86	88	76	90	..	..

1. L'indicateur concernant le potentiel des marchés prend en compte le chiffre d'affaires des industries, pondéré par la distance entre l'industrie et les acheteurs telle que mesurée par les coûts de transport. Le chiffre est élevé dans les pays qui ont des marchés de grande dimension ou sont proches de ces marchés.

2. L'accès aux fournisseurs traduit la demande de produits intermédiaires d'un secteur pour sa production finale, compte tenu des coûts de transport de ces produits intermédiaires entre le fournisseur et le producteur. Le chiffre est élevé dans les pays qui ont une riche plate-forme de fournisseurs ou sont situés à proximité d'une telle plate-forme.

3. 2001 pour la Finlande, l'Irlande et les États-Unis.

4. 1991 pour la Belgique, la Finlande, l'Allemagne, la Grèce, la Suède et les États-Unis ; 1993 pour l'Autriche et les Pays-Bas.

5. 1998 pour le Royaume-Uni et l'Autriche ; 1999 pour la Grèce ; 2000 pour l'Irlande et l'Italie.

Source : Midelfart-Knarvik, K.H., G. Overman and A. J. Venables, « Comparative Advantage and Economic Geography: Estimating the Location of Production in the EU », CEPR Discussion Paper Series, n° 2618 ; OCDE, *Principaux indicateurs économiques* ; OCDE, *Regards sur l'éducation* ; OCDE, *Principaux indicateurs de la science et de la technologie*.

L'Irlande est atypique, son faible potentiel de marché et un accès difficile aux fournisseurs étant contrebalancés par une forte proportion de travailleurs très qualifiés dans la population active.

Outre les différences dans les dotations en capital humain et physique à la fin des années 80, l'évolution depuis lors a été inégale suivant les pays. Au début des années 80, la Grèce, l'Irlande, le Portugal et l'Espagne étaient nettement à la traîne par rapport à la moyenne de la zone euro. L'Italie était aussi en retard par rapport à la moyenne de la zone euro en termes de capital humain. Une décennie plus tard, ces pays ont enregistré des améliorations sur tous ces fronts, à l'exception du Portugal pour l'enseignement secondaire et l'enseignement supérieur, et c'est l'Irlande qui a le plus progressé (tableau 5.2).

Les problèmes de politique économique

Les facteurs influant sur la convergence sont généralement les mêmes que ceux qui déterminent la performance globale. L'intégration favorise la convergence des niveaux de vie si la main-d'œuvre est mobile et améliore aussi l'efficacité allocative. Il faut pour cela que les politiques du marché du travail aillent dans la bonne direction. La diffusion rapide de la technologie améliore la performance globale et accélère aussi le mouvement de rattrapage des régions les plus pauvres. Dans le même temps, les politiques régionales devraient favoriser la convergence des dotations en main-d'œuvre et en capital, au lieu de la freiner. La présente section trace les grandes lignes d'une stratégie qui permettrait de réaliser ces objectifs. Les problèmes de politique économique auxquels sont confrontés les nouveaux membres de l'Union sont semblables à ceux auxquels doivent faire face les membres « anciens » (encadré 5.2).

Faire progresser le marché unique

Les marchés des produits sont désormais bien intégrés. Les obstacles restants concernent essentiellement des produits complexes ou des produits pour lesquels les risques pesant sur la santé sont une préoccupation majeure. Les exigences en matière de conformité des produits sont la principale préoccupation des entreprises en matière de réglementation (Commission européenne, 2001a)⁷. Par exemple, il reste des obstacles techniques, essentiellement au niveau national, au commerce intra-UE de biens aussi hétérogènes que les matériaux de construction, les bicyclettes, la bière, et dans une moindre mesure, les équipements de télécommunications (Commission européenne, 2002b). Les marchés de services restent très fragmentés, même si des progrès ont été réalisés sur les marchés financiers avec la mise en œuvre du Plan d'action pour les services financiers (PASF). La fragmentation des marchés et un faible niveau de concurrence transfrontalière persistent aussi dans certaines industries de réseau.

Encadré 5.2. Les nouveaux pays membres bienvenus dans l'Union

L'élargissement de l'Union se traduira par des possibilités de croissance supplémentaires, à la fois pour le groupe UE15 et pour les nouveaux membres. De fait, le revenu par habitant a effectué un mouvement de rattrapage ces dernières années dans les nouveaux pays membres, reflétant leur intégration rapide aux flux internationaux d'échanges et de capitaux et la mise en œuvre de l'acquis communautaire. Pourtant, les écarts de revenu entre le groupe UE15 et les nouveaux membres sont très prononcés. Le présent encadré concerne essentiellement les pays d'Europe centrale qui sont membres de l'OCDE (Hongrie, Pologne, République tchèque et République slovaque) et s'inspire largement d'un chapitre du n° 75 des *Perspectives économiques de l'OCDE*.

Si ces pays, à l'exception de la République tchèque, ont connu une croissance robuste ces dernières années, le rythme de progression actuel est trop lent pour combler l'écart de revenu en une génération. Des avantages considérables ont déjà été tirés du passage à l'économie de marché et de l'ouverture aux échanges internationaux et aux flux de capitaux, mais des sources de croissance supplémentaires devront être trouvées :

- Les conditions du marché du travail ont été peu favorables à la création d'emplois. Les salaires minimums et les coûts de main-d'œuvre non salariaux sont élevés, réduisant la demande de main-d'œuvre non qualifiée, alors que la cessation d'activité est encouragée par les régimes de préretraite et d'invalidité. Près de la moitié de la population d'âge actif n'est pas pourvue d'un emploi en Hongrie, en Pologne et en République slovaque. En revanche, le taux d'emploi élevé de la République tchèque donne à penser qu'un faible niveau d'emploi n'est pas une fatalité dans ces économies en période post-transition.
- De gros investissements seront nécessaires pour remplacer les équipements datant de l'économie planifiée. La réglementation des marchés de produits tend à être très stricte dans ces pays et les cotisations sociales y sont élevées, ce qui n'est guère favorable à l'activité d'entreprise. Les réformes intervenues récemment en République slovaque et le redressement prononcé de l'investissement étranger qu'elles ont suscité montrent que la situation peut être inversée assez rapidement.
- Le passage de secteurs de faible productivité à des secteurs à forte productivité se fait lentement, l'important secteur agricole de la Pologne étant un bon exemple à cet égard.
- L'activité d'innovation et les dépenses de R-D sont faibles alors que les enseignants universitaires sont sous-payés et que les investissements sont insuffisants dans l'enseignement supérieur.

Les disparités régionales sont aussi importantes dans les nouveaux pays membres. Pour ce qui est du PIB par habitant et du chômage, la Hongrie, la République slovaque et la République tchèque sont ceux où les disparités régionales sont les plus marquées. En effet, la région de la capitale y est étendue et riche. Par exemple, en République tchèque, le PIB par habitant de la région de Prague se chiffrait à près de 150 pour cent de celui des 25 pays de l'UE en 2002 (en

Encadré 5.2. Les nouveaux pays membres bienvenus dans l'Union (suite)

termes de pouvoir d'achat) avec un taux de chômage de 3.6 pour cent, alors que les régions les plus pauvres de la République tchèque se situent à peine au-dessus de 50 pour cent de la moyenne des 25 pays de l'UE et enregistrent des taux de chômage supérieurs à 10 pour cent. En outre, les disparités ne semblent pas reculer. Le troisième rapport de la CE sur la cohésion identifie la capacité administrative comme l'un des facteurs clés d'une utilisation efficiente des fonds structurels.

Les problèmes de politique économique à résoudre sont donc semblables dans la nouvelle et dans la vieille Europe. Il y a aussi d'autres problèmes : tous les pays membres de la zone euro ont décidé de maintenir leurs frontières fermées ou de réglementer strictement l'accès des travailleurs de ces pays pendant une période assez longue, ce qui ne peut pas favoriser la convergence compte tenu du fait que la mobilité de la main-d'œuvre est un facteur important d'intégration. En outre, se livre actuellement une dure bataille concernant le volume des fonds régionaux après l'expiration du cadre budgétaire actuel en 2006. La Commission a proposé une augmentation importante, alors que nombre d'États membres souhaitent geler la taille du budget global.

Intégration des marchés de services

Les obstacles à l'intégration des services sont nombreux. Les services représentant près de 70 pour cent de l'activité, la fragmentation se traduit par d'importants coûts économiques pour les producteurs et les consommateurs⁸. Les principaux obstacles à l'établissement dans d'autres pays sont notamment les exigences en matière de nationalité et la multiplicité et la longueur des procédures de demande de licences. Les autres obstacles intéressent les services fournis de façon temporaire ou occasionnelle dans un autre pays. On citera, par exemple, l'obligation pour les prestataires d'être établis dans l'État membre où les services sont fournis et l'assujettissement du détachement de travailleurs à de lourdes procédures (comme, dans le cas des résidents de pays tiers, des permis de résidence temporaires).

La Commission a présenté en janvier 2004 un projet de Directive relatif aux services dans le marché intérieur. Ses principaux objectifs sont les suivants⁹ :

- Réduire la paperasserie : dans le cadre des procédures d'autorisation, les États membres devront accepter les documents pertinents des autres États membres. Un prestataire de services sera en mesure de remplir électroniquement toutes les formalités auprès d'un guichet unique.

- Abolir plusieurs dispositions, notamment le critère de nécessité économique et les mesures discriminatoires, comme les obligations de nationalité ou de résidence.
- Renforcer le principe du pays d'origine. Par exemple, un prestataire de services n'aura pas à obtenir une autorisation avant de fournir un service temporairement dans un autre État membre, s'il est déjà établi et opère légalement dans un autre État membre.
- Rendre illégales les mesures comme l'autorisation d'achat de services à un autre État membre ou la discrimination fiscale. Le projet précise aussi les conditions du remboursement des soins médicaux dans un autre État membre¹⁰.
- Faciliter le détachement des travailleurs : la déclaration préalable demandée chaque fois qu'un travailleur est détaché et, pour les ressortissants de pays tiers, les formalités comme les permis de travail temporaires seront supprimées. Aucune représentation, comme un bureau dans l'État membre où le travailleur est détaché, ne sera nécessaire.
- Harmoniser les règles de qualité en concevant une série de règles minimales au niveau de l'UE, par exemple sur l'information des clients, ou en définissant un cadre pour la communication commerciale à l'intention des professions réglementées. Par exemple, une étude de la Commission européenne signale qu'une entreprise fournissant des services et des matériels électroniques a dû dépenser EUR 100 000 en conseils juridiques pour comprendre les règles de publicité applicables dans cinq États membres (Commission européenne, 2004b).

Cette initiative est bienvenue car elle améliorera l'intégration des marchés de services. Elle s'est accompagnée d'une étude d'impact, qui a fait apparaître la nécessité de concevoir de nouvelles mesures pour favoriser l'intégration et de mettre au point des indicateurs qui seront utilisés pour l'évaluation des différentes mesures tout au long de la mise en œuvre. La législation devrait être mise en œuvre d'ici à 2007, alors que les dérogations temporaires devraient prendre fin au début de 2010. On peut craindre que les mesures envisagées ne soient édulcorées durant les négociations. En outre, plusieurs secteurs sont exclus, notamment les services financiers et les services de transport, car ils sont déjà couverts par la législation de l'UE. Pour certains autres services, le projet de la Commission envisage des dérogations au principe du pays d'origine (lorsque ces services sont fournis sur une base temporaire dans un autre État membre, ils doivent être conformes à la législation nationale du pays en question : les autres dispositions de la Directive s'appliquent toujours à ces services). Par exemple, le contrôle et l'enregistrement obligatoires des véhicules loués dans un autre État membre sont en permanence exclus du principe du pays d'origine. D'autres, comme les services de transport de fonds, certains jeux de hasard et les services de recouvrement de

dettes, sont temporairement dispensés du principe du pays d'origine ; une harmonisation est nécessaire dans ces domaines, mais l'analyse doit être approfondie avant que des propositions ne puissent être formulées.

Obstacles restants à l'intégration des marchés financiers

En éliminant le risque de change sur l'essentiel des flux financiers au sein de l'Union, l'introduction de l'euro a beaucoup contribué à favoriser l'intégration des marchés financiers dans la zone (Commission européenne, 2004c, Baele *et al.*, 2004). C'est sur le marché des dépôts interbancaires et sur les marchés des titres d'État et de sociétés que l'intégration a le plus progressé (Galati et Tsatsaronis, 2003 ; Santos et Tsatsaronis, 2003). Les marchés des valeurs mobilières restent quelque peu fragmentés et les investissements de portefeuille transfrontaliers sont encore relativement coûteux (McAndrews et Stefanadis, 2002). Les marchés de détail restent aussi fragmentés, en raison pour une large part des avantages concurrentiels des établissements financiers locaux (Berger et Smith, 2003) et d'un phénomène d'inertie. Les fusions bancaires au niveau national se sont multipliées ces dernières années, conduisant à une importante concentration des marchés intérieurs. Si les fusions entre banques de pays différents ne sont guère répandues, il y a eu un mouvement de consolidation régionale au Benelux et dans les pays nordiques (qui ne sont pas tous membres de la zone euro) et plusieurs conglomérats financiers paneuropéens ont été établis. Les marchés hypothécaires sont toujours segmentés, même si des données indiquent que les conditions des prêts ont convergé (Taffin et Hardt, 2003).

Le Plan d'action pour les services financiers (PASF) est l'instrument central de la Communauté pour encourager l'intégration (voir le chapitre sur l'intégration des marchés financiers dans l'*Étude* 2002). Parmi les différents éléments du Plan, 93 pour cent ont été finalisés depuis son adoption en 1999. Cependant, un grand nombre de mesures ayant été adoptées au cours de l'année écoulée, elles n'ont pas encore été appliquées au niveau national. Le Plan doit être pleinement mis en œuvre d'ici à la fin de 2005, avril 2004 étant la date butoir pour l'adoption de mesures par le Conseil afin de laisser 18 mois pour leur transposition dans la législation nationale. Un accord politique doit encore intervenir au niveau de l'UE sur trois projets de Directives concernant les fusions transfrontalières, certains aspects du droit des sociétés (y compris le transfert de siège vers un autre État membre de l'UE) et les normes de fonds propres. Ainsi, des obstacles à la réalisation des objectifs du PASF demeurent et mettent en évidence les difficultés très réelles rencontrées pour harmoniser la législation nationale et les concepts juridiques. Deux exemples méritent d'être mentionnés :

- La Directive sur les offres publiques d'acquisition a pour objectif d'harmoniser les règles applicables à la procédure d'offre et au recours à des mesures de défense ainsi qu'à protéger les actionnaires minoritaires. Si

certaines normes minimales ont été établies, la Directive arrêtée par le Conseil en novembre 2003 et approuvée par le Parlement européen le mois suivant a été quelque peu détournée de son objectif puisqu'elle laisse la possibilité aux États membres de ne pas appliquer les articles concernant les mesures de défense. Les règles générales exigent l'autorisation des actionnaires pour l'application de mesures de défense et la suspension des droits de défense spéciaux, comme les droits de vote multiples. Cependant, les gouvernements se réservent le droit de ne pas exiger des sociétés qu'elles appliquent les nouvelles dispositions. Ainsi, une société peut opter pour un régime favorable aux investisseurs, mais elle n'y est pas obligée. Les critiques avancent aussi que la Directive accorde trop de poids aux droits de vote multiples, qui feraient obstacle aux acquisitions, mais ne dit rien d'autres obstacles qui sont très courants en Europe, comme le plafonnement des droits de vote, les actions assorties de droits de contrôle spéciaux et les droits de vote doubles. Ces dispositions protègent les « champions » nationaux.

- L'Union européenne a adopté le Règlement sur l'application des normes comptables internationales (IAS) en 2002. En conséquence, toutes les sociétés européennes faisant appel à l'épargne devront respecter ces normes à compter de 2005, avec quelques exceptions à compter de 2007. À titre complémentaire, la Directive sur la transparence, sur laquelle un accord politique est intervenu au printemps de 2004, aura, entre autres, pour effet d'obliger les émetteurs de pays tiers, dont les titres sont admis à la négociation sur un marché européen des capitaux, à appliquer soit les IAS, soit les principes comptables généralement acceptés (PCGA) par certains pays tiers, si ces principes sont considérés comme équivalents aux IAS. Pour ce qui est de la question de l'équivalence, la Commission européenne devra prendre une décision sur la base de l'avis des organismes de réglementation des marchés de valeurs mobilières des États membres. À ce stade, la Commission envisage de prendre une telle décision à la fin de 2005 ou au début de 2006 et de se concentrer sur les PCGA des États-Unis, du Japon et du Canada. La Commission devrait progresser rapidement sur cette question d'équivalence. Par ailleurs, les États membres devraient faciliter l'adaptation rapide des entreprises européennes aux IAS.

Pour assurer une mise en œuvre efficiente du PASF au niveau national, un ensemble de mesures visant à établir une structure cohérente d'entités sectorielles de contrôle et de réglementation ont été adoptées. En 2001, la Commission a établi deux comités pour le secteur des valeurs mobilières. Le Comité européen des valeurs mobilières (comité de réglementation), qui conseille la Commission sur des questions relevant de la politique des valeurs mobilières, notamment à propos de l'adoption des projets de directives ou de règlements en vertu de la

procédure de co-décision (mesures de niveau 1). Il agit aussi en tant que comité de réglementation en aidant la Commission à exercer les pouvoirs d'exécution qui lui sont conférés par les actes législatifs adoptés en vertu de la procédure de co-décision. Le Comité des régulateurs des marchés européens des valeurs mobilières (comité de surveillance) est un groupe consultatif indépendant qui aide la Commission, en particulier, mais pas exclusivement, pour la préparation des mesures d'exécution technique (niveau 2). En réunissant les autorités de surveillance de tous les États membres, ce comité joue aussi un rôle important dans le renforcement de l'efficacité de la coopération entre les autorités publiques, assurant ainsi une exécution au jour le jour plus cohérente de la législation communautaire.

Tirant parti de l'expérience du secteur des valeurs mobilières, les établissements concernés et les autorités de réglementation ont été quasi unanimes à reconnaître que cette approche devait être étendue aux secteurs de la banque, des assurances et des Organismes de placement collectif en valeur mobilières (OPCVM). En mai, le Conseil et le Parlement européen ont accepté une proposition de la Commission visant l'extension de cette approche aux autres secteurs, avec une structure en comités pour le secteur financier, présentée en détail dans le tableau 5.3.

La Commission a entrepris de dresser un bilan de l'état de l'intégration des marchés financiers européens et des principales préoccupations concernant l'exécution et l'application du PASF (Commission européenne, 2004c). Jusqu'ici, quatre groupes d'experts de haut niveau (de la banque, de l'assurance, des valeurs mobilières et de la gestion des actifs) – ont fait part de leur évaluation. En

Tableau 5.3. **Structure des comités chargés des services financiers**

	Valeurs mobilières y compris OPCVM	Banques	Assurances et retraites professionnelles
Niveau 2	Comité européen des valeurs mobilières	Comité bancaire européen	Comité européen des assurances et des pensions professionnelles
Présidence	Commission	Commission	Commission
Siège	Bruxelles	Bruxelles	Bruxelles
Niveau 3	Comité des régulateurs des marchés de valeurs mobilières européens	Comité européen des contrôleurs bancaires	Comité européen des contrôleurs des assurances et des pensions professionnelles
Présidence	Arthur Docteurs van Leeuwen	Jose-Maria Roldán	Henrik Bjerre-Nielsen
Siège	Paris	Londres	Francfort

Source : Commission européenne, Direction générale du marché intérieur.

outre, les services de la Commission ont évalué l'état de l'intégration financière au sein de l'Union européenne, sur la base d'indicateurs économiques. L'objectif général de cet exercice est d'assurer la mise en œuvre et l'exécution effective des mesures convenues dans le PASF et de mettre en évidence les facteurs faisant encore obstacle à l'intégration, afin de favoriser l'efficacité du marché financier. Le rapport du Comité des services financiers sur l'intégration financière – soumis au Conseil des ministres de l'Économie et des Finances en juin 2004 – identifie les domaines où de plus amples progrès devraient être faits : (il s'agit notamment des dispositions de surveillance, du gouvernement d'entreprise et de l'intégrité des marchés, de l'audit et de l'inefficacité des opérations de compensation et de liquidation, entre autres) (Commission européenne, 2004d). La proposition suggère également une stratégie fondée sur l'identification des priorités et des mesures nécessaires pour y répondre.

Achever la libéralisation du rail

L'Étude précédente avançait que l'Union a consenti des efforts louables pour libéraliser les industries de réseau. Elle soulignait aussi que tous les gains d'efficacité possibles n'ont pas encore été exploités, car les opérateurs historiques gardent souvent leur pouvoir de marché et font obstacle à l'entrée de concurrents. Elle suggérait en outre de privilégier l'établissement de marchés communs plutôt que de marchés nationaux. Aucune initiative majeure n'est intervenue depuis l'an dernier en ce qui concerne les industries du réseau, sauf pour ce qui est du secteur du rail.

L'ouverture du secteur du rail a commencé en 2001 avec le « Paquet sur l'infrastructure ferroviaire » et s'est poursuivie en 2003 avec le « deuxième Paquet sur l'infrastructure ferroviaire ». Ces deux programmes visent à accélérer l'ouverture des marchés du fret ferroviaire et à améliorer l'interopérabilité. La date pour l'ouverture intégrale des marchés du fret ferroviaire, y compris le cabotage intérieur, est maintenant fixée à janvier 2007. L'accord concerne aussi les règles de sécurité minimales. Cependant, s'agissant de l'interopérabilité, il n'y a accord que sur un projet de Règlement établissant une Agence européenne du rail qui sera chargée de fournir un soutien technique. En outre, la Commission a publié un projet pour l'ouverture des transports internationaux ferroviaires de passagers en 2010¹¹. La libéralisation ne sera effective que si les entrants peuvent lutter à armes égales pour ce qui est de l'accès aux principales ressources en matériel roulant et en infrastructure et de la délivrance des billets (Gleave, 2004). À cet égard, il faut prêter une attention particulière à la fixation des redevances d'accès.

Favoriser l'innovation et la diffusion

L'innovation est souvent favorisée par une étroite coopération entre les universités, les laboratoires et les entreprises. Dans nombre de cas, ce travail en

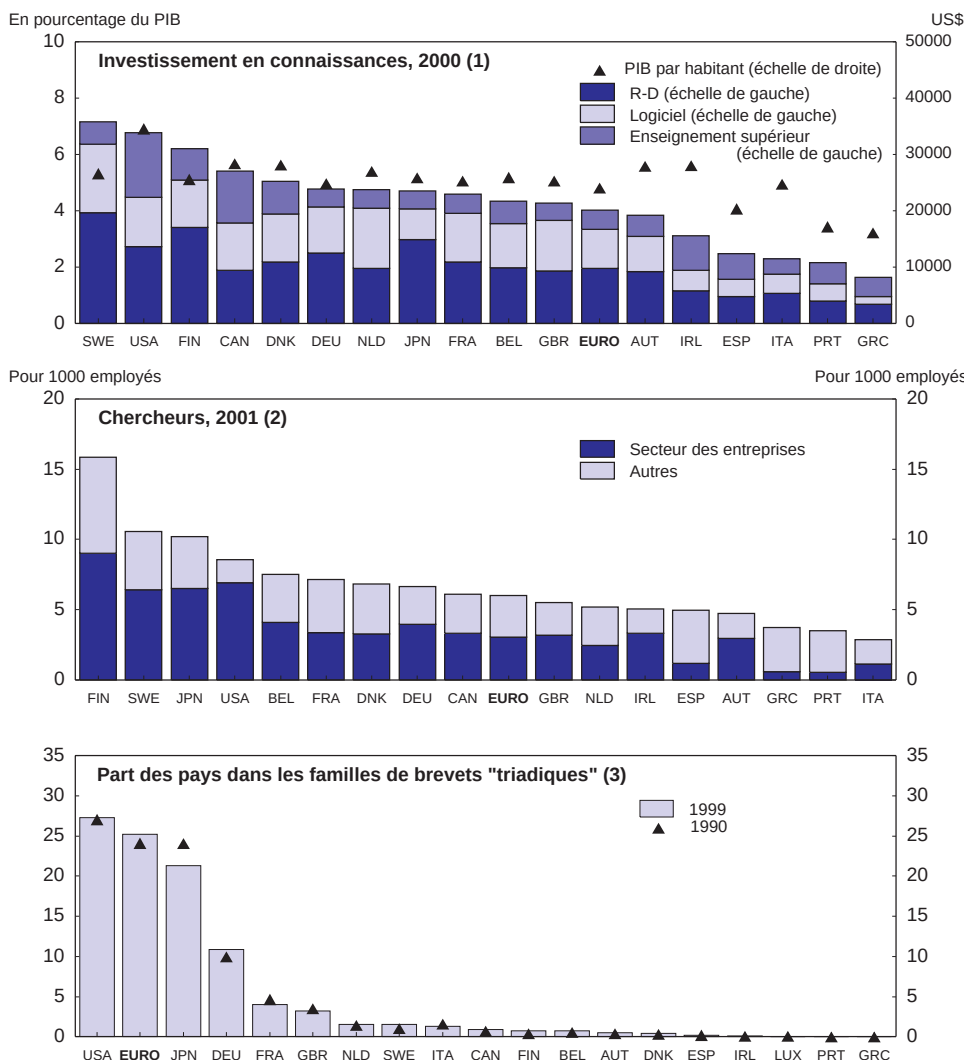
commun implique aussi la proximité géographique. Les forces d'agglomération contribuent donc à la concentration et pourraient en conséquence conduire à la divergence. Mais l'adoption des innovations, qui est importante pour les gains de productivité, est un facteur de convergence. Elle exige une transmission rapide des connaissances et des innovations, qui dépend de l'adaptabilité de la main-d'œuvre et de l'encadrement aux nouvelles technologies. Dans ces conditions, si l'objectif ne doit pas être de veiller à ce que toutes les régions puissent contribuer également au progrès des nouvelles technologies, il faudrait viser à ce que toutes les régions puissent en tirer parti.

Fracture Nord-Sud

Un large éventail d'indicateurs mesurant l'importance de l'innovation fait apparaître un écart considérable entre la zone et les pays les plus performants, ainsi qu'une fracture Nord-Sud au sein de la zone euro (graphique 5.3) :

- L'investissement en matériel des technologies de l'information et des communications (TIC) est inférieur à la moyenne de la zone euro dans les pays du Sud, et le taux de pénétration de l'ADSL (le réseau de raccordement numérique asymétrique) est aussi plus faible (OCDE, 2003b). Les deux tiers environ de la population de l'UE se rapprochent des niveaux des États-Unis pour ce qui est de la diffusion des TIC, mesurée par l'investissement des entreprises dans le matériel TIC ; mais le tiers restant se regroupe dans une catégorie de « faibles utilisateurs de TIC ». Dans cette catégorie entrent les pays du Sud, dont l'écart pour ce qui est de la diffusion des TIC avec les États-Unis et les autres pays de la zone euro n'a pas diminué avec le temps, mais aussi l'Irlande, peut être dans ce cas parce que le rattrapage est encore récent (Daveri, 2002).
- Le Tableau de bord de l'innovation publié par la Commission européenne (Commission européenne, 2003a) met en lumière, entre autres, le problème de la diffusion des technologies, en soulignant des aspects comme la population ayant suivi des études supérieures, l'apprentissage tout au long de la vie, les PME coopérant pour favoriser l'innovation, les dépenses d'innovation dans le secteur des entreprises, les ventes de nouveaux produits, l'accès à Internet/son utilisation, les dépenses au titre des TIC et leur variabilité. Cet indicateur fait apparaître une fracture entre le Nord et le Sud de l'UE15.
- Les pays du Sud sont à la traîne dans le domaine des investissements pour la recherche. Ils consacrent moins de 3 pour cent de leur PIB à la recherche-développement (R-D), à l'enseignement supérieur et aux logiciels, alors que la moyenne de l'UE15 est de 4 pour cent et la moyenne des pays de l'OCDE les plus performants est supérieure à 6 pour cent¹². Le nombre de brevets « de la triade » (c'est-à-dire les

Graphique 5.3. Indicateurs de l'innovation



1. Pour le Canada et les États-Unis, l'enseignement post-secondaire non supérieur est inclus dans l'enseignement supérieur. Pour la Belgique, les données concernant l'enseignement supérieur ne prennent en compte que les dépenses publiques directes. 1993 pour la Belgique, le Danemark et la Grèce.
2. 1998 pour l'Autriche et le Royaume-Uni ; 1999 pour la Belgique, le Canada, le Danemark, la Grèce et les États-Unis ; 2000 pour la zone euro, la France, l'Irlande, l'Italie et les Pays-Bas.
3. Brevets déposés à l'Office européen des brevets (OEB), à l'US Patent and Trademark Office (USPTO) et à l'Office japonais des brevets (JPO).

Source : OCDE, *Principaux indicateurs de la science et de la technologie*, juin 2003, base de données sur les brevets.

inventions pour lesquelles un brevet a été déposé aux États-Unis, en Europe et au Japon) par million de personnes est faible dans la partie Sud de la zone euro ainsi qu'en Irlande. Le nombre de chercheurs, en particulier dans les entreprises, par rapport à l'emploi total est bien inférieur à la moyenne de la zone euro, tout comme le nombre de publications.

L'action entreprise a trois objectifs : améliorer l'éducation, en particulier l'enseignement supérieur, augmenter l'investissement dans la R-D et la diffusion des résultats et encourager la création d'entreprises¹³. En vertu du principe de subsidiarité, la majeure partie de ces politiques reste du domaine national, de sorte que les progrès dépendent largement des actions prises à ce niveau. Dans le cadre des processus de Lisbonne¹⁴ et de Bologne, la Communauté européenne joue un rôle de structuration et d'intégration grâce au développement de l'Espace européen de recherche¹⁵ et de l'Espace européen de l'enseignement supérieur¹⁶. Par exemple, pour l'enseignement, le rôle de la Communauté consiste notamment à encourager la mobilité des étudiants et des chercheurs et la reconnaissance mutuelle des diplômes, la situation évoluant assez favorablement dans ce dernier domaine (OCDE, 2003a). Pour ce qui est de la R-D et des politiques visant à favoriser la création d'entreprises, la Communauté peut agir à deux niveaux : premièrement, par le biais des grandes orientations de politique économique, les progrès nationaux vers la meilleure pratique en matière de politiques sur les marchés des produits sont évalués sur une base annuelle ; et deuxièmement, la Communauté joue un rôle dans la structuration et l'intégration de la communauté scientifique européenne, par des actions transnationales qui peuvent compléter les programmes nationaux de R-D.

Amélioration de l'enseignement supérieur

Le fossé en matière d'innovation dans la zone euro s'explique en partie par des différences de capital humain. La création et la diffusion de l'innovation exigent une force de travail ayant un bon niveau d'instruction, en particulier au niveau supérieur. La part de la population ayant au moins un diplôme du deuxième cycle du secondaire est beaucoup plus faible dans les pays du Sud pour tous les groupes d'âge, bien que l'écart diminue pour les générations plus jeunes (OCDE, 2001a), et l'enseignement supérieur y est aussi moins développé (OCDE, 2003b).

On constate cependant aussi que la plupart des autres pays ont des résultats peu satisfaisants par rapport aux pays les plus performants. L'une des raisons de cette situation est que les dépenses au titre de l'enseignement supérieur sont beaucoup plus faibles, avec des dépenses réelles par étudiant ne représentant que la moitié de celles des États-Unis ou du Canada. Une partie de cette différence est due à la source du financement, qui reste essentiellement

publique dans la zone euro alors que, dans la plupart des pays en dehors de l'Europe, le secteur privé assure une grande partie du financement total de l'enseignement supérieur.

L'amélioration de l'enseignement supérieur exigera donc d'importants investissements. Une grande partie de ces investissements pourrait être financée par le secteur privé. La rentabilité privée de l'enseignement supérieur étant élevée, il y a des raisons de croire que les étudiants seront prêts à payer davantage pour leur éducation, tandis qu'il devrait être possible d'augmenter les droits de scolarité (tableau 5.4)¹⁷. Le Royaume-Uni, par exemple, a récemment introduit un système de contributions des diplômés, qui résout les difficultés d'accès au crédit auxquelles sont confrontés les étudiants venant de milieux défavorisés en permettant aux étudiants de différer le paiement des droits de scolarité jusqu'à ce qu'ils aient obtenu leur diplôme, le remboursement n'étant demandé cependant que si le revenu annuel des intéressés dépasse un certain seuil. Le Portugal a aussi mis en place une réforme permettant aux universités d'imposer des droits, dans une certaine limite. En Allemagne, également, un débat s'est engagé sur l'application de droits d'inscription par les universités et la création d'universités d'élite. Le secteur privé pourrait aussi participer plus directement au financement des universités, au moyen de dons ou de projets de recherche.

Au niveau communautaire, le processus de Bologne vise à réduire la segmentation de l'enseignement supérieur. Les pays sont convenus d'appliquer un système national de diplômes en deux cycles (licence et master). D'autres objectifs visent à inclure une « assurance qualité » avec des directives pour la délivrance des diplômes et des règles pour la reconnaissance mutuelle de ces diplômes. Une série d'indicateurs permettra de suivre les progrès. Cette initiative devrait conduire à un système plus unifié pour les universités, qui améliorera la mobilité des étudiants tout en favorisant la concurrence entre les établissements.

Encourager la création d'entreprises

La création d'entreprises, qui est une source importante d'innovations, est freinée par les lourdeurs administratives et l'insuffisance du capital risque. Comme on l'a noté dans l'*Étude* précédente, des efforts sont en cours pour réduire les coûts de la création d'entreprises, mais beaucoup reste à faire¹⁸. En outre, le capital risque nécessaire pour financer les premières phases du développement et l'expansion est bien inférieur à la moyenne de l'OCDE¹⁹, sauf en Belgique, en Finlande et aux Pays-Bas, encore que même dans ces pays l'investissement reste inférieur au niveau des États-Unis (Commission européenne, 2002c). L'absence d'un marché financier secondaire efficient explique en partie le retard de la zone euro pour ce qui est du capital risque et de la création d'entreprises par rapport aux États-Unis. Le manque de profondeur du marché secondaire empêche les investisseurs d'encaisser les plus-values sur leurs investissements (Commission

Tableau 5.4. **Rendement privé de l'enseignement supérieur**
Pourcentage, 1999-2000

	USA	JPN	CAN	DEU	FRA	ITA ¹	ESP ²	GBR	DNK	NLD ³	SWE	Moyenne non pondérée ⁴
A. Hommes												
Enseignement supérieur												
Rendement sur la base du revenu avant impôts et de la durée des études (taux strict)	18.9	8.0	8.4	7.1	13.3	8.0 ⁵	11.7	18.1	7.9	11.7	9.4	11.4
<i>Impact de</i> (en points de pourcentage) :												
Impôts	-2.3	-0.3	-0.5	-1.5	-1.6	..	-2.6	-2.1	-2.1	-2.0	-1.5	-1.5
Risque de chômage	0.9	0.9	1.3	1.1	2.4	0.3	3.1	1.6	1.0	0.0	1.2	1.1
Frais de scolarité et aides publiques aux étudiants	-2.6	-0.7	-0.5	2.4	0.2	-0.8	-1.4	0.9	4.7	2.3	2.3	0.9
Taux global	14.9	7.9	8.7	9.1	14.3	7.5	10.8	18.5	11.5	12.1	11.4	11.6
B. Femmes												
Enseignement supérieur												
Rendement sur la base du revenu avant impôts et de la durée des études (taux strict)	18.8	8.0	10.6	7.0	12.1	..	13.2	16.4	6.0	9.4	7.4	10.6
<i>Impact de</i> (en points de pourcentage) :												
Impôts	-2.0	-0.2	-1.3	-1.6	-1.7	..	-3.4	-2.3	-1.1	-1.0	-0.7	-1.3
Risque de chômage	1.4	0.5	1.2	0.6	4.8	..	3.9	1.3	0.7	0.7	1.6	1.4
Frais de scolarité et aides publiques aux étudiants	-3.3	-1.1	-0.5	2.4	0.2	..	-2.3	0.7	5.5	3.4	2.5	1.1
Taux global	14.7	7.2	9.9	8.4	15.4	..	11.4	16.1	11.1	12.5	10.8	11.8

Note : Les taux de rendement de l'enseignement supérieur sont calculés par comparaison des coûts et avantages de cet enseignement et des coûts de l'enseignement secondaire du deuxième cycle. Pour les taux de rendement de l'enseignement secondaire du deuxième cycle, on compare les coûts et avantages à ceux du premier cycle. En Suède, la durée théorique de l'enseignement supérieur normal est utilisée dans les calculs au lieu de la durée théorique moyenne des différents programmes. De plus, l'écart de revenu pour les femmes entre les deux cycles du secondaire n'est pas suffisamment marqué pour qu'on puisse calculer un taux de rendement positif. Pour le Royaume-Uni, on ne disposait pas de données sur les gains des femmes de moins de 30 ans d'un niveau d'instruction du premier cycle du secondaire. Pour l'Italie, on ne disposait pas de données fiables sur les gains des femmes. Au total, on notera que ces indicateurs sont des estimations et sujets à des incertitudes ; il faut donc les interpréter avec prudence.

1. 1998.

2. Pour l'Espagne, les données sur les gains sont reprises de *Encuesta de presupuestos familiares*, pour 1998. Les taux de chômage par âge et niveau d'instruction sont repris de l'enquête sur la population active. Les frais de scolarité sont calculés de manière suivante : on multiplie la proportion des dépenses privées pour l'éducation par les dépenses totales pour l'éducation par niveau d'instruction ; les chiffres proviennent de l'*Étude économique de l'Espagne* de l'OCDE, vol. 2003/7, OCDE, Paris.

3. 1997.

4. La moyenne non pondérée ne comprend pas l'Espagne.

5. Gain après impôt.

Source : OCDE.

européenne, 2003b). En outre, la perte d'efficacité découlant de la petite taille du marché peut expliquer partiellement pourquoi les bénéfices sur le capital risque sont plus faibles dans la zone euro qu'aux États-Unis (encadré 5.3).

Un obstacle à la création d'entreprises, qui était couvert par le Plan d'action sur le capital-investissement (PACI), concerne la complexité du droit des faillites et l'opprobre à subir en cas de faillite. L'étude Eurobaromètre (Commission européenne, 2002d) indique que le risque de faillite est considéré comme un obstacle majeur au développement de l'esprit d'entreprise en Europe²⁰. Les contraintes juridiques plus générales bridant la création d'entreprises sont liées à l'application du droit civil, alors que les problèmes d'imposition et les différences de culture administrative dans les différents États membres peuvent aussi peser sur la mise en place de nouvelles entreprises. S'agissant plus précisément du discrédit que la faillite entraîne, il tient notamment à l'absence d'une procédure précoce d'insolvabilité et aux conséquences financières et professionnelles de la faillite pour l'entrepreneur.

Il est rare que des procédures efficaces d'insolvabilité soient mises en œuvre et souvent on y a recours trop tard. Les raisons de cette situation varient suivant les États membres, mais on peut incriminer dans la plupart des cas la

Encadré 5.3. **Actualisation du Plan d'action sur le capital risque**

Le Plan d'action sur le capital-investissement (PACI) a été lancé lors du Sommet de Cardiff (juin 1998) afin d'éliminer, au niveau national et communautaire, les obstacles réglementaires et administratifs à la création d'un marché unique du capital risque. Le Plan d'action sur le capital-investissement est axé sur cinq domaines : fragmentation du marché, obstacles institutionnels et réglementaires, fiscalité, absence de petites entreprises de haute technologie, ressources humaines et facteurs culturels. Il a été achevé à la fin de 2003 et le dernier rapport de mise en œuvre a été publié en novembre 2003 (Commission européenne, 2003c).

Le secteur européen du capital risque s'est développé, mais reste de bien plus petite taille que celui des États-Unis. On observe aussi de larges disparités entre les pays de la zone euro et le marché du capital risque est toujours fragmenté. Un grand nombre de marchés boursiers nationaux secondaires peu liquides et de petite taille coexistent, ce qui limite les possibilités de sortie. Aux États-Unis, il n'y a que deux grands marchés, le NYSE et le NASDAQ.

La Commission européenne, répondant à une demande faite par le Conseil européen de Bruxelles en mars 2003, se propose de continuer à suivre les questions relatives au capital-investissement. Elle axera son action sur les obstacles auxquels sont confrontés les investisseurs européens lorsqu'ils fournissent du capital risque. Le dernier rapport de mise en œuvre du PACI (Commission européenne, 2003c) est encore en cours d'examen par le Conseil.

reconnaissance tardive de la faillite, l'opacité des procédures juridiques, la protection excessive de certains groupes de créanciers, les coûts élevés des procédures d'insolvabilité et la diversité des niveaux d'expertise et d'efficacité administrative des tribunaux compétents (Commission européenne, 2003d). Par exemple, dans plusieurs pays, les procédures d'insolvabilité sont assujetties à la garantie d'un règlement immédiat des créanciers. En France, où l'on empêche la situation d'insolvabilité grâce à un règlement à l'amiable ou à la nomination d'un administrateur judiciaire, solution louable, aucune restriction n'est appliquée aux honoraires à verser à l'administrateur par le débiteur. Cette procédure risque donc d'être trop coûteuse pour les petites entreprises. Aux États-Unis, en revanche, la procédure prévue au chapitre 11 est transparente et accorde la priorité aux créanciers, ce qui est indispensable au redressement de l'entreprise.

En outre, contrairement à la situation aux États-Unis, les codes de la faillite contribuent à jeter le discrédit sur l'entrepreneur qui a fait faillite, ce qui constitue un obstacle important à un nouveau départ. En Europe, la plupart des procédures de faillite n'exonèrent pas l'entrepreneur de la dette restante de l'entreprise en faillite et impose des restrictions sur le débiteur ou l'administrateur à titre individuel. Tous les biens d'un entrepreneur, y compris ses revenus futurs, peuvent être utilisés pour rembourser des dettes. En outre, la plupart des États membres imposent des restrictions de caractère pécuniaire ou pénal sur les débiteurs ou les administrateurs à titre individuel ou leur interdisent d'exercer certaines activités ou d'être nommés à certaines fonctions. Le code de la faillite des États-Unis, en revanche, ne prévoit généralement pas de restrictions pour les administrateurs ou les entrepreneurs une fois que la dette est réglée, ce qui leur permet de se lancer librement dans de nouvelles activités par la suite.

De l'avis d'un groupe d'experts établi par la Commission européenne, les procédures précoces de solvabilité devraient être développées, les procédures de renflouement et de restructuration devraient être simplifiées de façon à diminuer leur coût, des services spéciaux spécialisés dans l'insolvabilité devraient être créés dans les tribunaux et une nette distinction entre créanciers titulaires d'une sûreté et les autres ne devrait être appliquée qu'en cas de liquidation. Ce groupe a recommandé de supprimer des codes de la faillite les restrictions désuètes et nuisibles, les incapacités et les interdictions²¹. Une plus large participation des « investisseurs providentiels » dans le redressement de l'entreprise après une faillite pourrait aussi être utile (OCDE, 2003a).

Stimuler la recherche-développement

Le Conseil européen de Barcelone (2002) a fixé pour objectif de porter les dépenses de R-D à 3 pour cent du PIB, les deux tiers étant financés par le secteur privé. Ces dépenses sont actuellement proches de 2 pour cent et sont considérablement inférieures au niveau des pays qui dépensent le plus. Si les

dépenses publiques sont proches de ce niveau dans les autres pays, la différence est due dans une large mesure aux dépenses plus faibles des entreprises²². En outre, l'Europe est considérée comme un endroit moins propice à la recherche que d'autres régions, beaucoup de chercheurs partant vers les États-Unis où les salaires sont plus élevés et les laboratoires sont mieux financés. En outre, les entreprises européennes semblent avoir tendance à transférer ailleurs leurs activités de recherche. La segmentation relative du marché, les faiblesses de l'enseignement supérieur et de la recherche publique et les liens moins étroits entre l'industrie et la science sont à l'origine de ces évolutions.

La segmentation du marché revêt différentes formes :

- La délivrance de brevets se fait encore au niveau national et est donc coûteuse. Le Conseil est parvenu à un accord politique sur le brevet communautaire. Celui-ci réduira de 20 pour cent les coûts de brevetage, essentiellement ceux liés à la traduction et au dépôt, qui ne se fera qu'auprès d'une autorité centrale, mais les coûts globaux resteront sensiblement plus élevés qu'aux États-Unis. La législation n'est pas encore en place en raison de positions encore différentes sur les problèmes de traduction.
- L'attribution des subventions nationales à la recherche échappe aux dispositions communautaires sur les marchés publics transfrontaliers et les subventions aux chercheurs étrangers sont l'exception. Les subventions nationales à la recherche représentant encore plus de 90 pour cent du total des fonds publics consacrés à la recherche dans l'UE, l'ouverture à la concurrence des contrats nationaux de recherche, comme cela est déjà le cas pour d'autres marchés publics, permettrait d'améliorer la qualité et la compétitivité de la recherche européenne.
- La législation sur les droits de propriété intellectuelle n'a convergé que récemment. Plusieurs pays ont aboli leur « privilège du professeur », en vertu duquel les professeurs pouvaient être personnellement propriétaires de leurs innovations, en faveur d'un régime de « propriété institutionnelle », qui est proche de la loi Bayh-Dole américaine de 1980.
- Plus généralement, la segmentation du marché implique que les marchés nationaux restent peu développés pour les entreprises innovantes, ce qui freine les efforts de recherche. La téléphonie mobile est une exception, car les Européens ont créé très tôt dans le processus de développement une norme commune, ce qui a permis d'établir un grand marché.

Au travers du sixième Programme-cadre, la Communauté consacre environ 4 pour cent du budget de l'UE15 (moins de 10 pour cent des dépenses publiques totales de recherche dans l'UE15) au développement de l'Espace européen de recherche (afin aussi de remédier ainsi à la fragmentation de la communauté européenne de la recherche) Dans ce contexte, la Communauté soutient, entre

autres, des projets de recherche intéressant plusieurs pays, la mise en valeur des ressources humaines, la mobilité des chercheurs, la coordination des programmes au niveau national et régional et l'émergence de plates-formes technologiques européennes²³. Comme les précédents, le sixième Programme-cadre de recherche concentre les ressources sur des domaines de recherche prioritaires spécifiques et la méthode utilisée pour choisir les projets est satisfaisante par rapport à ce qui se fait dans les autres pays²⁴. Les sept thèmes prioritaires actuels du sixième Programme-cadre ont été d'abord définis par la Commission, qui a pour ce faire largement consulté des représentants des secteurs privé et universitaire, puis ont été présentées par la Commission, pour approbation, au Conseil et au Parlement européen. Tout en prenant en compte les applications industrielles potentielles, ces thèmes reflètent aussi des objectifs plus larges. Le secteur universitaire et le secteur privé participent aussi à la définition des sous-priorités par l'intermédiaire de Conseils consultatifs d'experts.

L'approche actuelle est un pis-aller face à la segmentation du marché. En outre, d'autres problèmes doivent être résolus. L'aide publique à la recherche, aux niveaux national et régional, finance aussi des institutions, et non des projets, les chercheurs étant des fonctionnaires publics, avec une rémunération rigide et relativement faible et des contrats à durée indéterminée (HMT, 2003). Le redéploiement des ressources est donc difficile, et la mobilité est faible, alors que certains chercheurs vont chercher ailleurs de meilleures possibilités d'emploi. En outre, on observe d'importants chevauchements des efforts de recherche, car les grands pays en particulier souhaitent être en tête dans chaque domaine de recherche, de sorte que l'Europe n'est en tête que dans très peu de domaines.

Les pays qui obtiennent les meilleurs résultats en matière d'innovation et de diffusion sont ceux où les relations entre la science et l'industrie sont bien développées. L'intensité et la qualité de ces interrelations ont une influence croissante sur la rentabilité des investissements dans la recherche, la création d'emplois et la croissance. Ces relations déterminent aussi la capacité des pays d'attirer et de garder une population active qualifiée de plus en plus mobile. La législation en matière de droits de propriété intellectuelle, les systèmes d'évaluation de la recherche et les arrangements institutionnels concernant la recherche publique exercent une influence directe sur ces relations. Bien qu'il soit difficile de rassembler des éléments d'information convaincants, les données disponibles font apparaître un écart entre les grands pays européens et les États-Unis, alors que les pays du Nord de l'Europe obtiennent de biens meilleurs résultats.

Améliorer le fonctionnement du marché du travail

Les disparités des résultats du marché du travail persistent

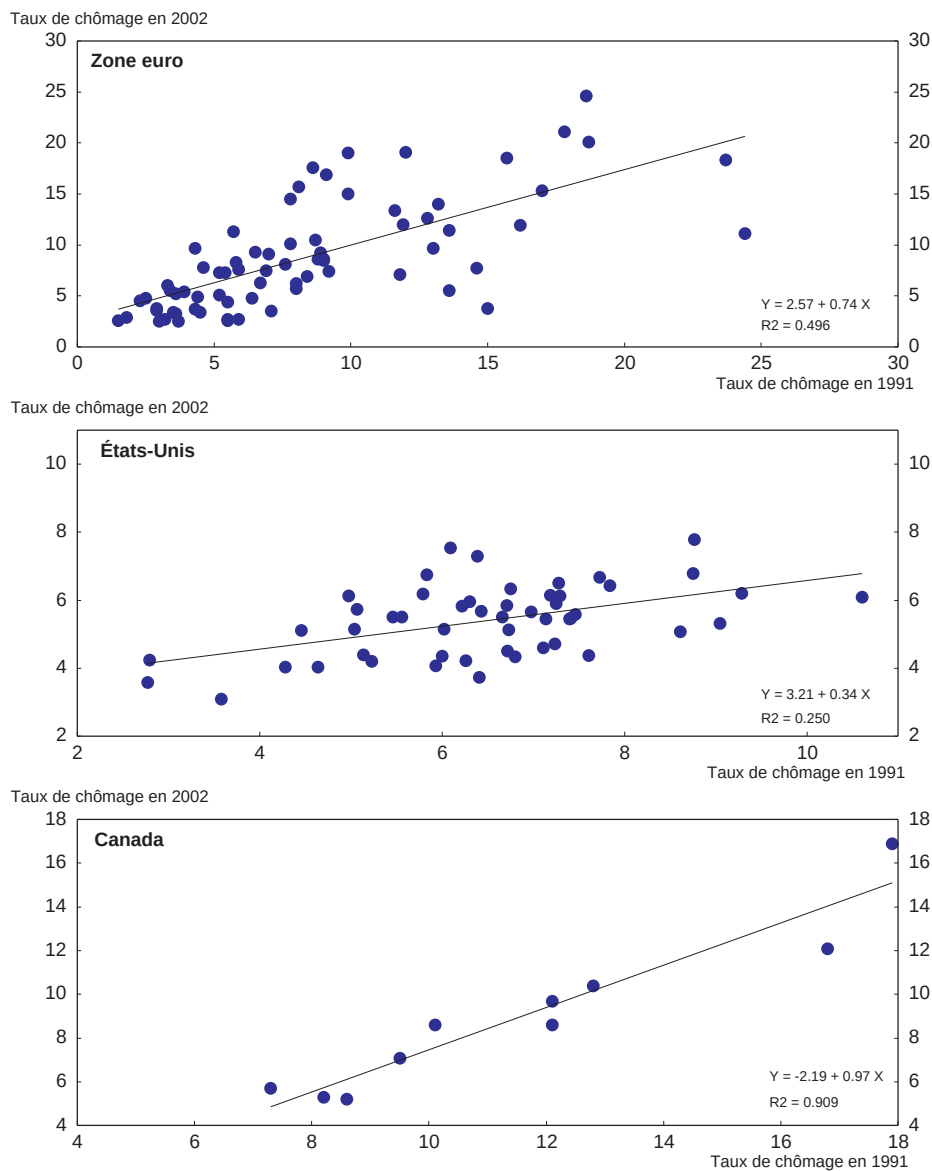
La situation du marché du travail varie considérablement suivant les pays et les régions de la zone euro, seuls le marché du travail de l'Espagne et celui de

l'Irlande connaissant une nette amélioration. En revanche, la plupart des autres pays ou régions n'ont enregistré que peu de progrès, même si, dans quelques petits pays, le chômage a toujours été faible :

- La plupart des régions où le chômage était élevé il y a douze ans n'obtiennent guère de meilleurs résultats à cet égard aujourd'hui, sauf l'Irlande et certaines régions d'Espagne²⁵. Cette situation ressemble à celle du Canada, mais diffère de celle des États-Unis où le chômage est beaucoup moins persistant (graphique 5.4).
- Les indicateurs structurels font ressortir la persistance de problèmes d'adéquation. Si le chômage structurel a reculé quelque peu globalement, ce recul n'a été marqué qu'en Espagne et en Irlande (tableau 5.5). En outre, les Pays-Bas et le Portugal mis à part, on n'a guère observé d'améliorations de la courbe de Beveridge dans les pays de la zone euro (graphique 5.A3.5).
- La croissance de l'emploi a été significative dans la zone euro ces dernières années, notamment en Irlande, en Espagne et aux Pays-Bas (graphique 5.A3.6). Cependant, aucun des pays de la zone euro ne satisfait actuellement aux objectifs de Lisbonne (tableau 5.A3.4), et seuls l'Autriche et le Portugal s'en rapprochent, de sorte que la réalisation de ces objectifs en 2010 semble hors de portée pour la plupart des États membres de la zone euro (Boeri *et al.*, 2003).
- La mobilité du travail est restée très faible. Les études empiriques montrent qu'aux États-Unis les chocs au niveau de la demande de main-d'œuvre sont pour l'essentiel compensés par la mobilité des travailleurs et, dans une moindre mesure, par la flexibilité des salaires au niveau régional, de sorte que le chômage régional ne persiste pas (Bayoumi et Prasad, 1997; Davis *et al.*, 1997). Dans les pays de la zone euro, la plupart des études comparables font apparaître que ni la mobilité du travail ni la flexibilité des salaires ne jouent un rôle équivalent, ce qui se traduit par un chômage très élevé dans certaines régions, bien que les données récentes fassent ressortir une mobilité croissante, mais considérablement inférieure à celle observée aux États-Unis (tableau 5.A3.5).

Si la Communauté n'a qu'une compétence limitée en matière de politiques du marché du travail, l'amélioration de la flexibilité de ces marchés est indispensable au succès de la Stratégie de Lisbonne et à la convergence correspondante des résultats économiques avec ceux des pays de la zone obtenant les meilleurs résultats. Les sections ci-après mettent en évidence les facteurs à l'origine des rigidités du marché du travail et examinent les mesures qui pourraient y remédier.

Graphique 5.4. **Persistence des taux de chômage régionaux**
En pourcentage de la population active



1. NUTS 1 pour la zone euro, sauf Italie NUTS 2.

Source : Commission européenne/Eurostat.

Tableau 5.5. **Le chômage structurel dans un certain nombre de pays de l'OCDE**
Estimations OCDE du taux structurel de chômage¹ dans un certain nombre de pays

	1991	1996	2003	1991-2003 variation	1996-2003 variation
Allemagne	6.7	7.0	7.3	0.6	0.3
Autriche	4.8	5.2	5.0	0.2	-0.2
Belgique	8.8	8.0	6.9	-1.9	-1.1
Canada	8.8	8.5	7.1	-1.7	-1.4
Danemark	7.3	6.6	4.9	-2.4	-1.7
Espagne	13.4	12.4	11.0	-2.4	-1.3
États-Unis	5.4	5.4	5.1	-0.2	-0.3
Finlande	6.8	10.8	8.3	1.5	-2.4
France	9.7	10.1	9.1	-0.6	-1.0
Grèce	8.3	9.4	9.6	1.3	0.2
Irlande	14.3	11.1	5.7	-8.7	-5.4
Italie	9.3	10.2	8.9	-0.4	-1.3
Japon	2.4	3.1	3.9	1.5	0.8
Pays-Bas	7.1	5.8	3.6	-3.5	-2.2
Portugal	4.7	4.1	3.8	-0.9	-0.3
Royaume-Uni	8.2	6.4	5.2	-3.0	-1.2
Zone euro ²	8.6	8.8	8.1	-0.5	-0.7

1. Le taux structurel de chômage est égal à l'estimation OCDE du taux de chômage non accélérateur de l'inflation (NAIRU) ; on utilise à cet effet un filtre de Kalman qui comporte une courbe de Philips de forme réduite ; voir Richardson, P. *et al.* (2000), « The Concept, Policy Use and Measurement of Structural Unemployment: Estimating a Time-varying NAIRU Across 21 OECD Countries », *Documents de travail* du Département des affaires économiques de l'OCDE, n° 250.

2. Moyenne pondérée de la population active des pays de la zone euro.

Source : OCDE.

La mobilité du travail est faible dans la plupart des régions

Il ressort des données concernant les changements de résidence ou les migrations quotidiennes au sein de l'Union européenne et de celles reflétant les mouvements transfrontières dans les pays membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE) qu'environ 1.4 pour cent de la population d'âge actif a changé de résidence en 1999 et qu'environ le même pourcentage effectuait des déplacements entre domicile et lieu de travail (au sein de l'UE et au sein de l'AELE), pourcentages faibles par rapport à ceux observés aux États-Unis où 5.9 pour cent de la population d'âge actif a changé de lieu de résidence en 1999 (Commission européenne, 2001b).

La mobilité concerne surtout les zones où l'activité économique est déjà dynamique, exigeant des travailleurs très qualifiés, et où l'innovation est déjà intense, ce qui accentue la polarisation²⁶ :

- La mobilité géographique est concentrée dans la zone couverte par les pays du Benelux, la Vallée du Rhin (Allemagne-France) et la Suisse, où l'activité économique est forte (OCDE, 2003c). Les travailleurs semblent les plus mobiles en France et en Autriche, pays qui sont suivis de près

par la Belgique et le Luxembourg, où le pourcentage de migrations quotidiennes est élevé (tableau 5.6). C'est dans l'Europe du Sud, en particulier en Espagne et en Grèce, que les travailleurs sont les moins mobiles, lorsque la mesure de la mobilité est le changement de résidence, mais aussi en Italie et au Portugal, lorsque la mesure est la part des migrations journalières entre les régions de l'UE (Commission européenne, 2001b ; MKW-GmbH, 2001)²⁷.

- Certaines régions périphériques, le Sud de l'Italie, le Sud de l'Espagne, et dans une moindre mesure l'Allemagne de l'est (encadré 5.4), sont aussi celles où le chômage est resté irrémédiablement élevé. C'est également dans ces régions que l'on trouve la plus forte proportion de travailleurs faiblement qualifiés, qui sont aussi apparemment moins mobiles (Boldrin et Canova, 2001 ; Commission européenne, 2001c).

Les conditions de la polarisation sont ainsi réunies, les régions initialement riches en technologies, en activités à forte intensité de qualifications, en activités industrielles

Tableau 5.6. **La mobilité géographique dans la zone euro**
1999

	Pourcentage des personnes pourvues d'un emploi (15 à 64 ans) qui ont déménagé au cours d'une année dans une autre région d'un État membre ou dans un autre État membre	Pourcentage de travailleurs frontaliers ¹			Pourcentage de travailleurs se déplaçant d'une région à une autre
		Total	Dans un pays hors UE	Dans d'autres pays de l'UE	Dans une autre région de l'UE
AUT	n.d.	1.1	0.3	0.8	13.1
BEL	1.08	1.8	0.1	1.7	19.5
DEU	1.45	0.2	0.1	0.1	8.2
DNK	0.40	0.1	0.1	0.1	n.d.
ESP	0.48	0.2	0.1	0.1	1.2
FIN	1.35	0.2	0.0	0.1	3.2
FRA	2.03	1.2	0.7	0.5	4.3
GBR	2.36	0.2	0.2	0.1	n.d.
GRC	0.24	n.d.	n.d.	n.d.	0.2
IRL	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
ITA	0.71	n.d.	n.d.	n.d.	2.9
LUX	0.90	1.0	0.0	0.9	n.d.
NLD	n.d.	0.2	0.0	0.2	n.d.
PRT	1.35	0.5	0.0	0.5	2.3
SWE	2.15	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
UE15	1.50	0.4	0.2	0.2	4.9

1. Données pour l'Irlande : 1997.

Source : Eurostat, Enquête sur les forces de travail ; Commission européenne (2001), *L'emploi en Europe* ; MKW GmbH (2001).

Encadré 5.4. **Allemagne de l'Est et Mezzogiorno**

Dans l'Allemagne de l'Est et le Mezzogiorno, le processus de rattrapage de la moyenne de la zone euro est plus lent que dans les autres régions de l'Objectif 1. Le présent encadré résume brièvement les similitudes et les différences dans les politiques régionales nationales. Le tableau 5.7 donne une idée générale des principaux indicateurs pour les deux régions.

Les écarts de revenu sont persistants. La principale caractéristique de la période 1995-2001 pour le Mezzogiorno comme pour l'Allemagne de l'Est est la lenteur du processus de convergence vers la moyenne de la zone euro, bien que, d'après certaines données, les disparités régionales au sein des pays s'atténuent. Alors que le PIB par habitant dans le sud de l'Italie représentait 67 pour cent de la moyenne italienne en 1995, il était passé à 69.5 pour cent en 2001, grâce en partie à la plus forte croissance de la productivité totale des facteurs (FMI, 2003a). Dans le même temps, le PIB par habitant dans l'Allemagne de l'Est, en proportion de la moyenne allemande, est passé de 66.1 pour cent à seulement 68.5 pour cent en 2001. Cela contraste vivement avec la première moitié des années 90, où le revenu de l'Allemagne de l'Est avait augmenté rapidement.

Les écarts de salaires ne sont pas suffisamment importants. Du fait des différences régionales en matière d'accès au marché et de dotations en facteurs, la productivité du travail est beaucoup plus faible dans le Mezzogiorno et en Allemagne de l'Est que dans l'Italie du Nord et dans la partie de l'ouest de l'Allemagne (Wurzel, 2001 ; Davies et Hallett, 2001). Pourtant, les négociations salariales au niveau national, l'existence de planchers salariaux implicites ou explicites et les forts taux de remplacement ont conduit à une progression des salaires plus rapide que celle de la productivité. En outre, les salaires en Allemagne de l'Est ont été poussés vers les niveaux de l'Allemagne de l'Ouest : entre 1991 et 2000, la rémunération par salarié a augmenté de 91 pour cent, portant le salaire relatif de 49 à 77 pour cent, alors que le chômage est resté beaucoup plus élevé à l'est du pays (plus de 20 pour cent en 2002, contre moins de 10 pour cent à l'ouest). En outre, le ratio de productivité entre l'est et l'ouest de l'Allemagne n'est passé que d'environ un tiers en 1991 à 72 pour cent en 2003. Les salaires de l'Allemagne ont pratiquement rattrapé ceux de l'Ouest dans certains cas et la différenciation salariale est peu importante en Italie. Cela étant, en Allemagne de l'est, les possibilités de dérogation aux conventions collectives sur les salaires sont largement utilisées. Les résultats des négociations salariales sont très axés sur la productivité. De surcroît, l'existence d'écarts de salaires constitue de plus en plus un avantage concurrentiel pour l'Allemagne de l'Est. Les différences dans les niveaux de prix, en revanche, sont vraisemblablement considérables, mais il n'existe pas de données officielles.

Les transferts publics ont contribué à la faible mobilité de la main-d'œuvre. Dans les deux régions, on observe un écart majeur entre la production et le revenu, qui s'explique par les transferts. La divergence entre le revenu et la production au niveau régional représentait 46 pour cent du PIB régional en Allemagne de l'Est et 12 pour cent dans le Mezzogiorno en 1999 (Davies et Hallett, 2001). Les importants transferts à la partie de l'est de l'Allemagne ont été en partie la conséquence de

Encadré 5.4. **Allemagne de l'Est et Mezzogiorno** (suite)

la totale transposition du cadre juridique et institutionnel de l'Allemagne de l'ouest, y compris le système de sécurité sociale, et contribuent peut-être à la faible mobilité de la main-d'œuvre – encore que cet effet contraste avec les mouvements migratoires importants que l'on continue d'observer de la partie de l'est vers la partie de l'ouest du pays. En outre, dans le sud de l'Italie, la part de la consommation du secteur public dans le PIB est plus importante qu'au nord, bien que la consommation du secteur public dans le Mezzogiorno soit proportionnelle à la population de la région. D'importants transferts nuisent à la mobilité de la main-d'œuvre et augmentent le salaire minimum accepté. En outre, la composition des dépenses sociales nuit également à la mobilité. Une grande partie des transferts sont consacrés aux prestations d'invalidité dans l'Italie du Sud et aux allocations familiales en Allemagne de l'Est (Wurzel, 2001).

Les aides d'État au développement régional n'ont pas été très efficaces. Les aides d'État au développement régional diffèrent entre les deux régions. En Allemagne de l'Est, les aides d'État sous la forme de subventions et de déductions pour amortissement visent à favoriser l'investissement, à moderniser le stock de capital et à réduire l'écart avec l'ouest. Cependant, il apparaît que cette aide favorise le redéploiement des ressources en faveur des industries à forte intensité de capital et du secteur de la construction. Ce détournement des ressources a sans doute réduit la croissance de la productivité. En outre, les investissements d'infrastructure n'ont pas été suffisamment ciblés sur des projets favorables à la croissance économique (Wurzel, 2001). En Italie du Sud, les infrastructures publiques, comme les services, l'alimentation en eau et les transports publics locaux, sont déficients. Or, la majeure partie de l'aide à l'investissement était généralement attribuée aux entreprises publiques jusqu'au début des années 90. La politique a changé depuis : premièrement, des opérations de privatisation et de restructuration des entreprises publiques sont intervenues dans les années 90 et, deuxièmement, les autorités italiennes ont réformé la politique régionale, en privilégiant davantage les projets régionaux et moins les projets sectoriels et en mettant davantage l'accent sur la transparence et la responsabilité financière, tous ces aspects étant formalisés dans le Plan de développement du Mezzogiorno en 2000. Les mesures introduites depuis 2000 par l'administration centrale pour inciter les régions à utiliser les fonds de manière plus efficace contribuent déjà au renforcement de la capacité administrative régionale dans le domaine des dépenses, bien qu'il y ait encore des possibilités d'amélioration (*Étude économique de l'Italie*, OCDE, 2003). Entre temps, les résultats sont encourageants et la performance de l'Italie du Sud s'est améliorée ces dernières années (FMI, 2003b).

et en travailleurs très qualifiés et mobiles côtoyant des régions où les activités sont plus consommatrices de main-d'œuvre, où la population active est moins qualifiée et moins rémunérée et où l'amélioration des niveaux de vie est moindre (tableau 5.A3.6).

Tableau 5.7. **Principaux indicateurs concernant l'Allemagne de l'Est et le Mezzogiorno**
En pourcentage

	Allemagne de l'Est	Mezzogiorno ¹
Date de l'unification	1991	1859
Croissance du PIB (1994-2001)²		
Total	1.7	1.9
PIB par personne occupée	2.0	1.6
PIB par habitant	2.2	1.9
Caractéristiques du marché du travail (2002)		
Taux de chômage	21.2	19.3
Taux d'emploi	60.9	43.2
Part des entrées d'IDE (1998-2000) ³	Moins de 2 pour cent	Moins de 4 pour cent
Capital humain⁴		
Faible	6.8	60.8
Moyen	65.5	30.1
Élevé	27.8	9.1

1. Les données pour le Mezzogiorno ne concernent que les régions de l'Objectif 1.

2. Les chiffres pour toutes les régions de l'Objectif 1 sont respectivement de 3.0 pour cent, 1.6 pour cent et 2.8 pour cent.

3. Les chiffres pour l'Italie concernent le nombre de salariés employés dans les filiales d'entreprises manufacturières à capitaux étrangers. L'emploi est attribué aux régions en fonction de la localisation du siège.

4. Niveau d'instruction des personnes de 25 à 64 ans (pourcentage du total) en 2002.

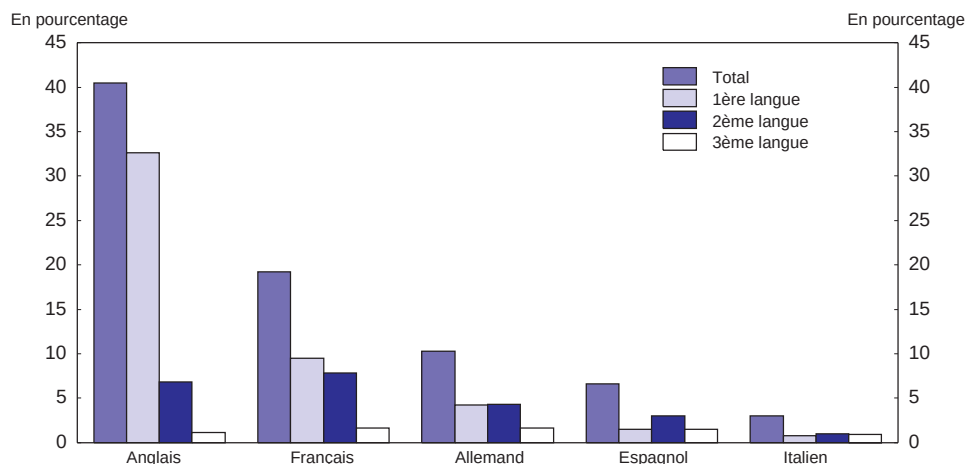
Source : Commission européenne (2004), *Troisième Rapport sur la cohésion économique et sociale*, février, Bruxelles, http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion3/cohesion3_fr.htm.

Stratégie visant à accroître la mobilité géographique de la main-d'œuvre

Les obstacles culturels et linguistiques sont souvent considérés comme une entrave importante à la mobilité du travail, bien que leur importance varie suivant les exigences de l'emploi²⁸. Les flux de main-d'œuvre sont généralement plus intenses entre les pays qui parlent la même langue qu'au sein des pays où il y a plus d'une langue nationale (par exemple la Belgique). Les compétences linguistiques peuvent être améliorées (graphique 5.5). Beaucoup de langues sont parlées dans la zone euro, mais à peine la moitié de la population de l'UE parle une langue de l'UE autre que la sienne. La langue étrangère la plus apprise dans les écoles est l'anglais (41 pour cent des élèves du primaire et 93 pour cent des élèves du secondaire), mais seulement 33 pour cent des élèves apprennent le français et 15 pour cent l'allemand dans les écoles secondaires. Les autres langues sont enseignées dans une moindre mesure (Commission européenne, 2001c).

Le manque général de dynamisme qui a caractérisé les marchés du travail en Europe ces trois dernières décennies est un autre obstacle important à la mobilité de la main-d'œuvre. Cependant, dans les années 50 et 60, les pays européens où les marchés du travail étaient tendus ont recruté un grand nombre de travailleurs en Italie, en Espagne et au Portugal (Commission européenne, 2004e). Apparemment, malgré les différences culturelles et linguistiques, les travailleurs

Graphique 5.5. **Connaissance des langues en Europe¹**
2000



1. Pourcentage d'Européens déclarant savoir parler la langue étrangère indiquée.

Source : Commission européenne (2001), « Les Européens et les langues », enquête spéciale de l'Eurobaromètre 54, <http://europa.eu.int/comm/education/policies/lang/languages/barolang.pdf>.

migreront s'ils pensent pouvoir améliorer leur pouvoir d'achat, compte tenu des coûts du déménagement et des différences dans l'imposition et les transferts sociaux. Plusieurs politiques font obstacle à la mobilité, notamment les politiques du logement, la législation en matière de protection de l'emploi (LPE) et les systèmes de prélèvements et de transferts.

La *politique du logement* influe sur la mobilité géographique de diverses manières :

- Plusieurs pays de la zone euro offrent des incitations fiscales à l'achat de logements, notamment l'Espagne, l'Irlande, la Finlande et les Pays-Bas (van den Noord, 2003). Si ces incitations favorisent la mobilité vers un meilleur logement, libérant ainsi des logements moins chers pour les ménages à plus faible revenu, elles tendent à restreindre le marché locatif privé. D'après certaines données, il existe une corrélation négative entre l'accession à la propriété et la mobilité (Elhorst, 2003 ; Nickell *et al.*, 2002), en particulier si le marché locatif privé est fortement réglementé (encadré 5.5)²⁹.
- La mobilité est aussi découragée par les coûts élevés de transaction afférant à l'achat d'un logement : van Ommeren et van Leuvensteijn (2003) montrent que, pour les Pays-Bas, une augmentation d'un point de pourcentage des coûts de transaction réduit le taux de mobilité résidentiel de 8 pour cent.

Encadré 5.5. Le marché du logement dans trois pays de la zone euro

La stricte réglementation du secteur locatif privé tend à réduire l'offre. En outre, le surinvestissement contribue à faire baisser les prix dans les régions en retard de développement, rendant plus onéreux le déplacement vers une région plus dynamique. Les restrictions de ce type se rencontrent souvent dans les régions souffrant d'un fort taux de chômage.

En Allemagne de l'Est, les loyers sont en moyenne inférieurs de 10 pour cent à ceux de l'Allemagne de l'Ouest (Davies et Hallet, 2001), bien que la différence dépende de l'année de construction. En outre, les prix des logements en Allemagne sont faibles en raison pour partie des allègements fiscaux consentis pour l'investissement dans le logement dans la première moitié des années 90, qui ont contribué à un excédent de capacité. Ainsi, prendre un emploi dans le pays implique une augmentation considérable du coût de la vie, qui peut être trop importante pour être totalement compensée par l'augmentation du salaire, compte tenu du faible degré de différenciation salariale. Les mesures d'aide en faveur des programmes de logement dans les nouveaux Länder sont actuellement réduites.

En Espagne, le marché du logement locatif est sous-développé en raison de la longueur minimale des contrats de location (5 ans) et des préférences fiscales généreuses accordées aux logements occupés par leur propriétaire. Les prix des logements sont élevés en raison des restrictions sur l'offre de terrains en zone urbaine, que les municipalités ont intérêt à prolonger, car une part importante de leurs recettes est représentée par les impôts fonciers et immobiliers. En outre, les impôts et les autres redevances contribuent à des coûts de transaction pouvant atteindre 10 pour cent du prix du logement.

En Italie, le marché du logement souffre à peu près des mêmes problèmes qu'en Espagne. La loi *Equo Canone* de 1978 a introduit un contrôle des loyers, établissant une formule pour la fixation des loyers et stipulant une durée d'au moins quatre ans pour les contrats de location. Cette loi a conduit à une diminution des loyers, mais aussi à une réduction de l'offre de logements à louer. Les possibilités de sortie du contrat, introduites en 1992, n'ont pas totalement inversé cette situation. Un autre effet de la loi a été d'induire une augmentation de la part des logements occupés par leurs propriétaires, même si les acquisitions de logements sont soumises à des coûts de transaction importants, avec un droit de timbre de 8 pour cent sur toutes les opérations.

- Le logement public peut nuire à la mobilité, car les travailleurs partant vivre dans une autre région doivent se réinscrire sur une liste d'attente pour retrouver un logement social. En outre, l'assujettissement à des conditions de ressources de l'aide au logement contribue à piéger les travailleurs dans le chômage.

L'action publique devrait prendre plusieurs directions. La première consisterait à susciter un meilleur équilibre entre le marché des logements occupés par leurs

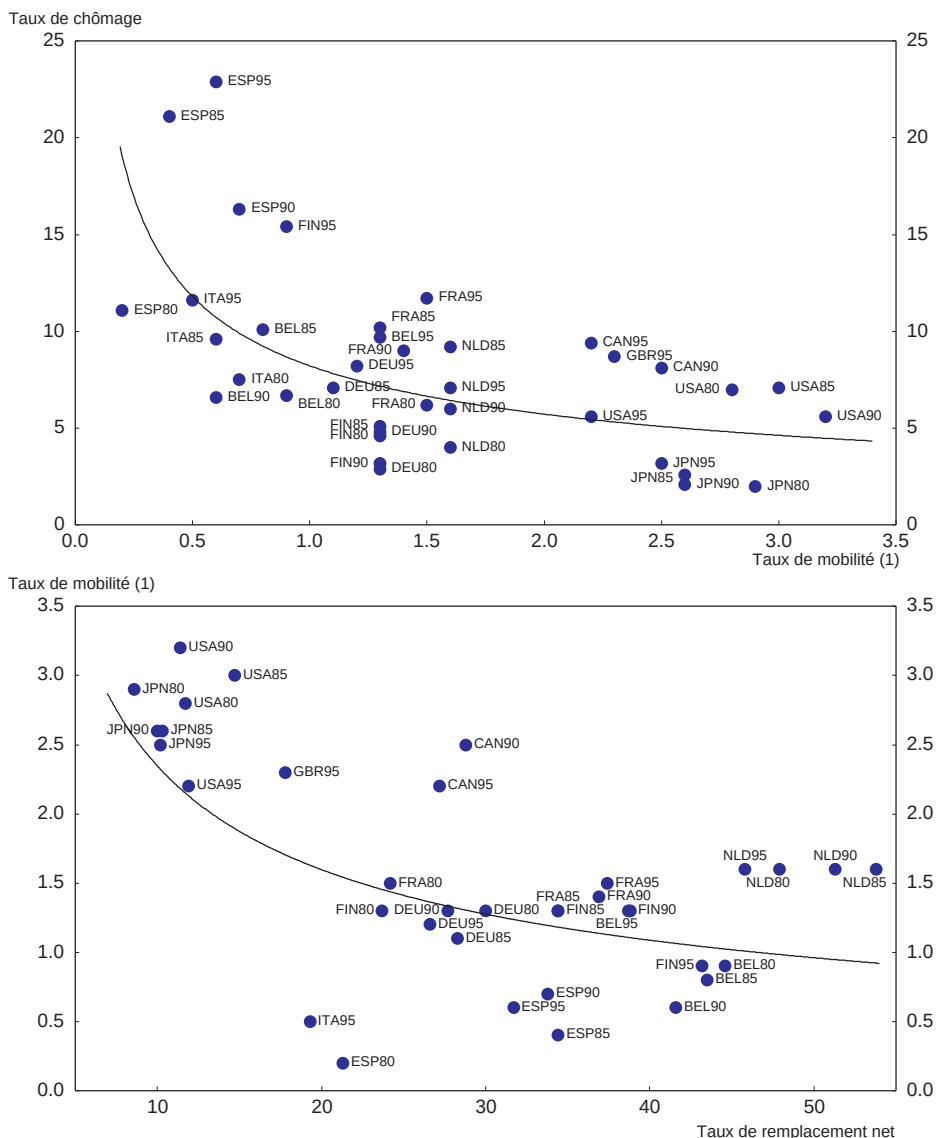
propriétaires et le marché locatif. Il faudrait pour cela réduire les incitations fiscales en faveur de l'achat d'un logement, ce qui devrait conduire à un marché locatif plus étoffé et plus rentable. En outre, les taxes prélevées sur les transactions devraient être réduites pour favoriser la mobilité des propriétaires de logements. Il faudrait aussi bien peser les avantages de la générosité des aides au logement par rapport à leurs coûts en termes de contre-incitations à la mobilité et trouver une autre forme de soutien des revenus.

Les réformes partielles de la LPE ont eu tendance à accroître la polarisation. L'assouplissement de la LPE dans la zone euro a souvent visé à faciliter le recours aux contrats temporaires, tout en préservant la protection existante des travailleurs permanents. Les contrats temporaires permettent d'entrer sur le marché du travail. Cependant, en protégeant les travailleurs en place au détriment des travailleurs extérieurs, la libéralisation partielle a contribué à créer un marché du travail à deux vitesses, conduisant à la création d'un volant de sécurité de travailleurs temporaires. L'existence de ce volant de sécurité peut renforcer le pouvoir de négociation des travailleurs en place. Elle peut donc contribuer à la faible mobilité du travail, car les travailleurs en place ne sont guère incités à se déplacer. Dans ces conditions, les gains de productivité sont freinés et les travailleurs en place préservent leurs rentes (OCDE, 2003d).

Les *systèmes de prélèvements et de transferts* influent sur la mobilité géographique de plusieurs manières :

- D'après certaines données, de généreuses prestations de chômage et d'aide sociale pèsent simultanément sur le chômage local et la mobilité (graphique 5.6). La hausse simultanée du chômage et du niveau des prestations sociales entre le début des années 80 et les années 90 donne à penser qu'il y a un lien entre les deux (Blanchard et Wolfers, 2000). Les systèmes de prélèvements et de transferts contribuent à limiter la mobilité de la main-d'œuvre en piégeant les chômeurs dans l'inactivité. Plusieurs pays mettent aujourd'hui en œuvre des programmes d'aide sociale et accordent des crédits d'impôt aux chômeurs qui acceptent un emploi, ce qui réduit les taux d'imposition marginaux effectifs à l'extrémité inférieure de l'échelle des rémunérations (c'est le cas par exemple en France, au Luxembourg et au Portugal). Cependant, des traps de faible rémunération et d'inactivité persistent dans l'ensemble de la zone, en particulier pour les ménages ayant un ou deux enfants et percevant des allocations familiales assujetties à des conditions de ressources (Carone *et al.*, 2003).
- Un grand nombre de prestations sont liées à la résidence. Par exemple, les prestations pour enfants à charge sont liées à la résidence dans presque tous les pays de la zone euro. En outre, dans certains pays, les indemnités de chômage sont complétées par des allocations familiales

Graphique 5.6. Mobilité géographique, taux de chômage et assurance chômage dans un certain nombre de pays de l'OCDE



1. Rapport entre le nombre total de personnes ayant changé de région de résidence et la population totale au cours d'une année.

Source : OCDE (2002), *Perspectives de l'emploi* ; OCDE (2002), *Prestations et salaires*.

(Allemagne, Autriche, Espagne, Finlande, Irlande, Luxembourg, Pays-Bas et Portugal) ou des allocations logement (Italie), qui sont assujetties à la résidence dans de nombreux cas. Par ailleurs, le droit aux indemnités de chômage n'exige généralement pas du bénéficiaire qu'il accepte un emploi dans un autre lieu : dans la plupart des pays, la distance ou le temps de trajet sont plafonnés pour permettre aux travailleurs de rester dans la même région (MISSOC, 2003)³⁰.

- L'absence de transférabilité transfrontière des droits aux prestations influe aussi sur la mobilité. La plupart des prestations sont assujetties à des périodes de cotisation au système national et les prestations sont d'autant plus importantes que la période de cotisation est longue, ce qui réduit les incitations à se déplacer dans un autre pays.

Les régimes de prestations n'ont guère évolué dans l'ensemble de la zone dans les années 90. En général, les prestations sont élevées par rapport aux pays de l'OCDE en dehors de l'Europe continentale. Les taux de remplacement et la durée de versement n'ont que rarement été réduits (OCDE, 2003e ; Nickell *et al.*, 2002), de sorte que les taux de remplacement moyens sont restés stables au cours de cette période, préservant les augmentations des années 80. Les indemnités de chômage ont en fait augmenté en Allemagne pour atteindre un niveau record en 2000 et 2001. Elles ont aussi progressé en Grèce, en Italie et au Portugal, mais par rapport à un bas niveau (OCDE, 2003e). En 1999, les taux nets de remplacement des indemnités de chômage représentaient 32 pour cent pour les États-Unis, contre 50 à 70 pour cent dans la zone euro à l'exception de la Grèce (OCDE, 2002a)³¹. En outre, on a souvent observé une tendance à la hausse du nombre de bénéficiaires de pensions d'invalidité, tenant en partie à un effet de substitution entre les régimes de prestations³².

La Communauté cherche depuis longtemps à améliorer la transférabilité des prestations, mais beaucoup reste à faire. Jusqu'ici, elle s'est surtout intéressée à la transférabilité des prestations de retraite, d'assurance-maladie et de chômage, mais les résultats ont été inégaux, souvent en raison d'un défaut de mise en œuvre au niveau national (Commission européenne, 2002e). Une conséquence majeure du déménagement dans un autre pays est le risque de perdre les droits à pension, de voir ces droits réduits ou d'être imposés plus lourdement, soit lors du versement transfrontière des sommes nécessaires aux cotisations, soit lors du transfert des droits à pension accumulés. Une Directive concernant les activités des institutions de retraite professionnelle, adoptée en juin 2003, garantit dans l'ensemble de l'Europe la libre prestation de services ainsi que la libre circulation des capitaux dans ce secteur. Elle devrait permettre à des groupes paneuropéens de sociétés d'établir des fonds de pension paneuropéens³³. Mais peu de progrès ont été réalisés concernant la transférabilité des pensions complémentaires et la Commission se propose de passer une législation courant 2004. En ce qui concerne

les obstacles fiscaux à la fourniture transfrontalière de pensions professionnelles, plusieurs États membres sont sous le coup de procédures de violation (Belgique, Espagne, France, Irlande, Italie et Portugal). La Commission considère que ces pays ont des règles fiscales qui établissent indûment une discrimination à l'égard des institutions de retraite établies dans d'autres pays de l'UE³⁴.

Des progrès inégaux ont aussi été réalisés pour ce qui est de la transférabilité des autres prestations. La Carte européenne d'assurance-maladie permet à tout citoyen européen de bénéficier de la prise en charge des soins médicaux durant un séjour temporaire dans un autre pays européen. S'agissant des indemnités de chômage, actuellement elles sont versées à un chômeur cherchant un emploi dans un autre pays pendant une durée de trois mois, l'État membre devant décider de la prolongation du versement pendant six mois. À l'issue de cette période, l'intéressé doit rentrer ou perdre son droit à prestations³⁵. En outre, ces dispositions ne couvrent ni les allocations familiales ni les prestations pour enfants à charge qui peuvent majorer de façon importante les indemnités de chômage dans certains pays. Les prestations garantissant des ressources suffisantes ne sont pas non plus prises en compte, alors qu'elles sont assujetties à des conditions de résidence et même à des conditions régionales ou municipales en Italie (MISSOC, 2003). Globalement, la plupart des prestations restent assujetties à la résidence et sont rarement transférables ; conjuguées à un niveau généreux de prestations, elles sont donc une contre-incitation à la mobilité de la main-d'œuvre dans la zone euro.

Rendre les salaires plus adaptables aux conditions locales

Les différences régionales de chômage persistent car les salaires ne correspondent pas toujours aux conditions du marché du travail prévalant un niveau régional, local et de l'entreprise. Dans les régions, où la productivité est inférieure à la moyenne nationale, mais où les coûts unitaires de main-d'œuvre dans un secteur sont liés au salaire minimum national, la rentabilité de l'investissement peut être trop faible par rapport à d'autres régions, ce qui fait ainsi obstacle aux entrées de capitaux. Avec la faible mobilité du travail, ce facteur contribue à la fracture entre les régions, certaines étant plus dynamiques, avec un emploi élevé, alors que d'autres sont moins dynamiques avec un fort chômage.

Il existe dans tous les pays un seuil salarial institutionnel résultat soit du salaire national minimum, soit d'accords collectifs. Ces seuils dépendent de façon importante des négociations salariales, mais aussi des salaires minimaux et des accords d'indexation. Bien que les systèmes de fixation des salaires varient beaucoup d'un pays européen à un autre, ils ont généralement pour caractéristique une large couverture des accords collectifs (tableau 5.8). En outre, dans la mesure où il y a décentralisation, le principal niveau de négociation est généralement le niveau sectoriel (Allemagne, Autriche, Espagne, Grèce, Italie, Pays-Bas et Portugal) et

Tableau 5.8. Principales caractéristiques des systèmes nationaux de formation des salaires : comparaison internationale

	Densité syndicale 2000	Champ des conventions collectives 2000	Durée la plus courante des conventions	Niveau de négociation ¹	Coordination des négociations ²	Pratique de l'extension	Réglementation des bas salaires ³ 2000
AUT	37	95+	1 an	3	4	n.d.	Conventions collectives
BEL	56	90+	2 ans	3	4.5	Élevée	Salaire minimum national ≈ 50 SM
DEU	25	68	2 ans	3	4	Élevée	Conventions collectives
FIN	76	90+	2 ans	5	5	Élevée	Conventions collectives
GRC	27	..	2 ans	..	..	Élevée	Salaire minimum national ≈ 50 SM
ESP	15	80+	3 ans	3	3	Élevée	Salaire minimum national ≈ 40 SM
FRA	10	90+	1 an	2	2	Élevée	Salaire minimum national ≈ 60 SM
IRL	38	..	2 ans	4	4	Faible	Salaire minimum national ≈ 60 SM
ITA	35	80+	Variable	2	4	Élevée	Conventions collectives
LUX	34	60+	Variable	..	..	Néant	Salaire minimum national ≈ 50 SM
NLD	23	80+	Variable	3	4	Modérée	Salaire minimum national ≈ 50 SM
PRT	24	80+	1 an	4	4	Élevée	Salaire minimum national ≈ 35 SM
DNK	74	80+	4 ans	2	4	Néant	Conventions collectives
SWE	81	90+	3 ans	3	3	Néant	Conventions collectives
GBR	31	30+	Variable	1	1	Néant	Salaire minimum national ≈ 40 SM
USA	13	14	n.d.	1	1	Néant	Salaire minimum national ≈ 35 SM

1. Centralisation :

1 = Niveau de l'entreprise et de l'établissement prédominant.

2 = Combinaison branche et entreprise/établissement avec une proportion importante de salariés couverts par les négociations.

3 = Niveau de la branche prédominant.

4 = Niveau de la branche prédominant, mais aussi accords centraux récurrents.

5 = Accords centraux d'une très grande importance.

2. Coordination :

1 = Négociation fragmentée au niveau de l'entreprise ou de l'établissement, peu ou pas de coordination par des organismes de niveau plus élevé.

2 = Négociation fragmentée au niveau de la branche et de l'entreprise, avec peu ou pas de négociations pilotes.

3 = Négociation au niveau de la branche avec négociations pilotes irrégulières et coordination modérée entre les grands acteurs de la négociation.

4 = a) Coordination informelle des négociations au niveau de la branche et de l'entreprise par des confédérations (multiples) situées au niveau le plus élevé.

b) Négociation coordonnée par des confédérations, y compris les négociations sous l'égide du gouvernement (accords tripartites, pactes sociaux) ou fixation par le gouvernement des barèmes de salaire.

c) Négociations pilotes régulières avec forte concentration syndicale et/ou coordination des négociations par les grandes entreprises.

d) Arbitrage du gouvernement sur les salaires.

5 = a) Coordination informelle des négociations au niveau de la branche par une confédération syndicale située au niveau le plus élevé.

b) Négociation coordonnée par une confédération située au niveau le plus élevé ou décision gouvernementale fixant ou bloquant les salaires, avec obligation de trêve.

3. SM = salaire médian.

Source : OCDE (2004), *Perspectives de l'emploi* ; CESIFO (2004), *Report on the European Economy*, Institut de recherche économique Ifo, Munich, Allemagne.

non le niveau régional. Il est de plus en plus courant dans la zone d'autoriser les négociations collectives à deux niveaux, la mise en œuvre des accords sectoriels étant complétée par les négociations au niveau de l'entreprise (CESIFO, 2004), alors que dans certains pays, comme l'Allemagne, des options de non participation existent. Dans ces conditions, la différenciation des salaires et les différentiels de coûts pourraient s'accroître (graphique 5.7)³⁶.

Permettre aux salaires de réagir davantage aux conditions locales contribuerait à empêcher la polarisation. L'ajustement à un choc de la demande de main-d'œuvre peut revêtir deux formes : la mobilité de la main-d'œuvre ou la flexibilité des salaires. En l'absence de mobilité de la main-d'œuvre, la flexibilité des salaires devient déterminante pour éviter la polarisation qui découlerait d'un écart persistant entre la productivité et les coûts de main-d'œuvre. Compte tenu des données faisant apparaître de grands écarts de productivité entre les secteurs et les régions, il semblerait tout à fait fondé de limiter la couverture des négociations et, de permettre la négociation des salaires au niveau local. Cela devrait améliorer la réactivité des salaires aux chocs au niveau de la demande de main-d'œuvre et les rendre plus conformes aux conditions locales.

Meilleur ciblage de la politique régionale

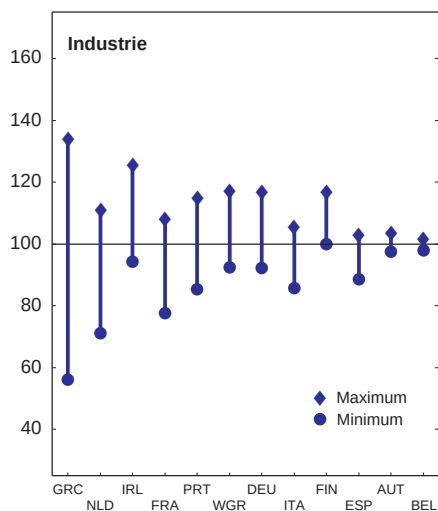
L'objectif de la « politique de cohésion » de l'UE est d'encourager la convergence, en accélérant le rattrapage des régions à la traîne. Cette politique est financée par des fonds structurels et de cohésion. Ces fonds s'ajoutent aux investissements nationaux ou régionaux réalisés dans les régions à la traîne pour améliorer le capital physique ou humain. L'additionnalité vise à éviter les effets d'éviction, c'est-à-dire le risque que l'aide de la Communauté ne se substitue aux investissements structurels publics nationaux dans les régions concernées. Un autre objectif des fonds est de faciliter la restructuration qui peut découler de l'intégration et de la relocalisation de l'activité. Pour choisir les régions bénéficiaires, on se fonde sur le niveau régional de revenu (annexe 5.A2). Les pays de l'OCDE mettent aussi en œuvre une politique régionale en dehors de l'Union (encadré 5.6) et il y a des similitudes dans les critères retenus.

Il est difficile d'évaluer empiriquement l'incidence des fonds régionaux de l'UE et les éléments d'information concernant l'efficacité de la politique régionale de l'Union dans la réalisation de ses objectifs sont assez partagés. D'après des simulations contrefactuelles, l'incidence potentielle des fonds semble être importante, mais les données économétriques sont plus contrastées. Bradley *et al.* (2003), procédant à diverses simulations contrefactuelles à l'aide du modèle de la commission européenne, HERMIN, rendent compte d'une progression du niveau du PIB variant entre 1½ pour cent en Espagne à 4½ pour cent au Portugal après six années de mise en œuvre du programme de fonds structurels, étant entendu que les plans soumis pour le programme des fonds structurels de 1994-99 sont pleinement

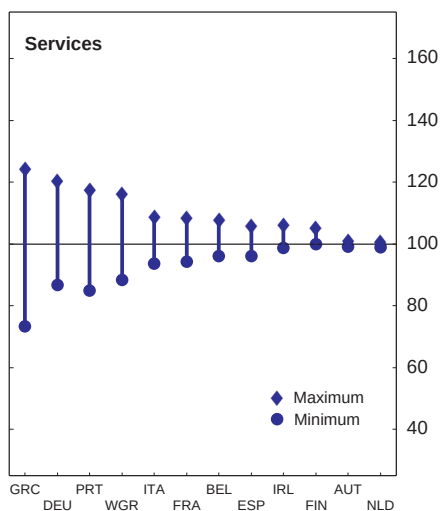
Graphique 5.7. Différenciation régionale des coûts unitaires de main-d'œuvre dans l'industrie et les services

En pourcentage de la moyenne du pays, 2000

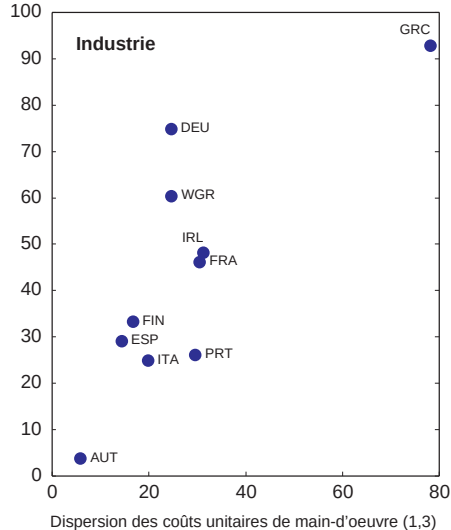
Coûts unitaires de main-d'œuvre (1)



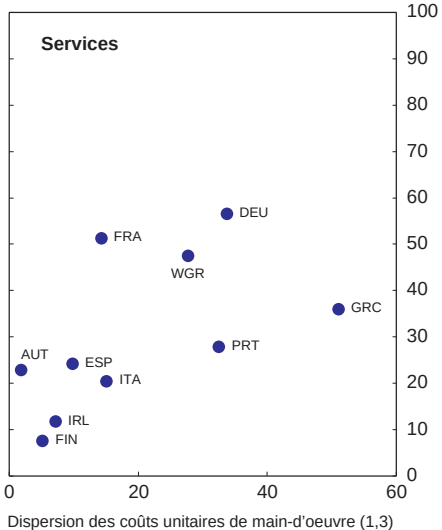
Coûts unitaires de main-d'œuvre (1)



Dispersion de la productivité (2,3)



Dispersion de la productivité (2,3)



1. Rapport entre la rémunération des salariés et la valeur ajoutée brute aux prix de base au niveau NUTS 1.

2. Rapport entre la valeur ajoutée aux prix de base et l'emploi au niveau NUTS 1.

3. La dispersion est la distance entre la valeur la plus élevée et la valeur la plus faible.

Source : OCDE ; Commission européenne (2003), *L'emploi en Europe*, http://europa.eu.int/comm/employment_social/employment_analysis/employ_2003_fr.htm.

Encadré 5.6. Politiques régionales dans les autres pays de l'OCDE

Dans plusieurs pays de l'OCDE, la politique régionale vise à fournir une aide aux régions à la traîne. Initialement conçues pour faire face au retard industriel des régions rurales, périphériques ou montagneuses, les politiques régionales ont davantage visé au cours des 15 à 20 dernières années à remédier aux problèmes de restructuration régionale (OCDE, 2002b). Cependant, les objectifs d'équité de la politique régionale sont encore déterminants. Par exemple, le principal objectif de la politique régionale de la Norvège est de « préserver la structure de peuplement existante et d'assurer l'égalité des conditions de vie dans toutes les régions du pays ». En Suède, la politique régionale vise à créer des régions qui soient « égales du point de vue économique, écologique, industriel et social ». Au Japon, la politique régionale est orientée vers un développement territorial harmonieux, alors qu'au Canada l'objectif est « d'aider les communautés rurales à faire face aux désavantages chroniques ou à absorber les chocs économiques importants ».

Les critères pour définir la couverture géographique de l'aide régionale varient considérablement selon les pays. Le Royaume-Uni et les pays nordiques accordent une importance considérable au chômage. La Suisse, les pays nordiques, le Japon et la Corée privilégient la situation géographique par rapport aux marchés et à la topographie. Le Japon et la Corée accordent aussi la priorité aux caractéristiques géographiques, notamment les îles et les montagnes, ainsi qu'aux indicateurs démographiques et économiques.

D'autres politiques peuvent avoir des effets similaires. Par exemple, aux États-Unis, les politiques de développement économique local financées par l'État fédéral et les gouvernements des États sont proches de la politique régionale de l'Union (Bartik, 2002). Elles relèvent de deux catégories essentielles. Premièrement, celles qui fournissent une aide ciblée aux entreprises considérées comme les mieux à même de favoriser le développement économique. Deuxièmement, celles qui visent, par les impôts, les dépenses et les politiques réglementaires, à faciliter le développement local. D'après l'étude sur les collectivités locales réalisée en 1999 par l'International City/County Management Association, les instruments utilisés par les collectivités locales sont les incitations fiscales, les programmes de formation à l'emploi, les prêts aux entreprises pour le développement communautaire, les sociétés de développement communautaire et les programmes en faveur des micro-entreprises. On estime que, sur le montant total des dépenses des administrations locales et des administrations des États ou des dépenses fiscales, USD 20 à 30 milliards sont consacrés chaque année aux programmes de développement économique, avec en plus un soutien estimé à USD 6 milliards de l'administration fédérale. La plupart de ces ressources revêtent la forme d'incitations fiscales (Bartik, 2002).

Les politiques sectorielles, comme la politique des transports et la politique agricole, ont aussi un impact sur le développement régional. On citera en exemple le Japon, où la réduction de la dispersion régionale des revenus est depuis longtemps considérée comme un facteur essentiel dans les décisions d'investissement public (Kamada *et al.*, 1998)*. Un autre exemple est la Suisse où les paiements

Encadré 5.6. Politiques régionales dans les autres pays de l'OCDE (suite)

au titre des transports et d'agriculture sont deux formes majeures de transferts sectoriels, entrant pour 21.1 pour cent et 12.5 pour cent dans les transferts totaux du budget fédéral aux cantons et aux municipalités. Aux États-Unis, les dépenses agricoles ont représenté environ 1 pour cent des dépenses fédérales totales au cours de l'exercice budgétaire 2003.

Enfin, les systèmes de péréquation budgétaire redistribuent les recettes entre les régions riches et les régions pauvres dans les pays fédéraux. En dehors de l'Union, ces systèmes revêtent de l'importance en Australie, au Canada, au Japon et en Suisse. Les impôts fédéraux progressifs sur le revenu conduisent aussi à la redistribution entre les juridictions, en augmentant davantage les recettes dans les juridictions où les habitants sont plus riches (Journard et Kongrud, 2003). Dans plusieurs autres pays, d'autres moyens budgétaires assurent le même mécanisme. Par exemple, aux États-Unis, l'extension du système fédéral d'indemnisation du chômage assure 13 semaines supplémentaires de prestations aux travailleurs au chômage dans les États qui ont récemment enregistré une forte hausse du chômage. Au Canada, le programme national d'assurance-chômage établit une discrimination en faveur des régions à fort chômage en leur permettant d'accéder plus facilement aux prestations.

* Certains observateurs conviennent que ces transferts régionaux ont entraîné une plus grande dépendance des régions pauvres à l'égard des travaux publics, les sociétés de construction dans les zones rurales s'appropriant la majeure partie de la rente (Yoshino et Sakakibara, 2002).

réalisés. Ces gains de PIB s'accompagnent d'une réduction sensible du chômage. Les tests économétriques réalisés dans une régression type de la croissance ne donnent pas des résultats aussi tranchés, toutefois. Si les fonds structurels ont généralement une importante incidence positive sur la croissance des pays à plus faible revenu (voir, par exemple, Beugelsdijk et Eijffinger, 2003 ; Crespo-Cuaresma *et al.*, 2002), le lien au niveau infranational paraît assez ténu, certaines études ne faisant ressortir aucune incidence (Cappelen *et al.*, 2003), alors que d'autres concluent à une incidence importante (de la Fuente, 2002).

Si l'on compare l'expérience des quatre pays ayant reçu des fonds de cohésion (Espagne, Grèce, Irlande et Portugal), les résultats obtenus ont diverses explications. Plusieurs études empiriques ont mis en lumière quatre facteurs importants. Premièrement, la stabilité de l'environnement macroéconomique compte (Commission européenne, 2000a ; Barry, 2003 ; Sapir *et al.*, 2003). Deuxièmement, un environnement favorable aux entreprises, avec peu de paperasserie et peu de fiscalité et une administration publique efficiente, joue un rôle important

non seulement pour attirer les investissements, mais aussi pour absorber les fonds européens et les utiliser rapidement et de façon efficiente. Par exemple, alors que l'Irlande a un fort taux d'absorption des fonds qu'elle a investis rapidement dans l'infrastructure et le capital humain, le faible taux d'absorption des fonds de la Grèce contribue à expliquer la lenteur du rattrapage (Sapir *et al.*, 2003). Troisièmement, la cohérence entre la politique structurelle et l'utilisation des fonds est un élément majeur (Midelfart-Knarvik et Overman, 2002). Enfin, s'il n'y a pas de mobilité de main-d'œuvre, le niveau d'éducation devient un facteur important pour attirer les entreprises.

Aucun type d'indicateur ne peut à lui seul expliquer pourquoi l'Irlande a enregistré un processus de rattrapage plus rapide que les autres pays (tableau 5.A3.7). De fait, l'Irlande bénéficie à la fois d'un bon contexte macroéconomique, de finances publiques saines et d'un environnement économique satisfaisant ainsi que de dotations initiales de bonne qualité. L'IDE dans la haute technologie, la biotechnologie et le secteur chimique a été attiré par l'effort continu de mise en valeur des ressources humaines, dont la spécialisation dans les sciences s'est approfondie. Les impôts sur les sociétés ont été maintenus à un faible niveau. En outre, les salaires sont restés compétitifs. Il en est résulté une forte croissance du secteur de haute technologie et du secteur chimique. Les fonds structurels et de cohésion ont contribué surtout aux investissements dans l'infrastructure, notamment les transports, ce qui a permis de réduire les encombrements et les goulets d'étranglement ; aux investissements dans la R-D industrielle liée au secteur de haute technologie et de biotechnologie ; et au financement des Fonds d'aide à l'emploi, qui ont facilité un effort majeur de formation au niveau national au moment même où se produisait une expansion rapide de la population active (voir *l'Étude économique de l'Irlande*, OCDE, 2003 ; Fitzpatrick Associates Economic Consultants, 2003). En outre, en tant que pays anglophone, l'Irlande est devenue une plaque tournante pour les multinationales.

Les autres bénéficiaires des fonds structurels et de cohésion diffèrent tous à certains égards de l'Irlande. Par exemple, dans tous ces pays, l'environnement macroéconomique a été beaucoup moins favorable jusqu'à l'introduction de l'euro, mais s'est amélioré sensiblement depuis. Les conditions n'ont pas été aussi propices à l'activité d'entreprise, comme en témoignent des taux d'imposition moyens effectifs beaucoup plus élevés sur les investissements transfrontaliers (Yoo, 2003), une réglementation généralement plus forte des marchés de produits et la lourdeur des formalités administratives (Nicoletti *et al.*, 2003).

On peut tirer des enseignements de ces expériences pour renforcer à l'avenir l'efficacité des fonds de la politique régionale. Avant tout, il faudrait que la politique régionale s'attache à améliorer l'attrait d'une région et c'est là l'une des trois priorités essentielles du prochain programme de politique régionale qui sera mis en œuvre à compter de 2007, les deux autres étant la convergence et la

coopération territoriale. Les investissements d'infrastructure ne devraient être co-financés que s'ils ne peuvent être totalement réalisés par le secteur privé et si les externalités sont fortes, alors que l'évaluation et le suivi des projets, bien qu'ils s'améliorent d'un programme à l'autre, devraient être encore renforcés. En particulier :

- Compte tenu de la taille limitée de ce budget, et de la nécessité d'accroître l'efficacité, il serait sans doute préférable d'allouer les fonds aux pays et régions qui en ont le plus besoin. Dans le contexte notamment de la subsidiarité, la question se pose de savoir comment on peut le mieux cibler les fonds structurels sur les pays et les régions où ils sont le plus nécessaires.
- Pour assurer une politique régionale efficace, les fonds sont pré-affectés. Cependant, cette pré-affectation ne sera efficace que si les administrations locales le sont (Buti et Nava, 2003). Une meilleure utilisation des fonds pourrait être obtenue en reliant leur attribution aux résultats, par exemple grâce à l'introduction de clauses de caducité ou à la limitation dans le temps de l'aide fournie.
- L'amélioration de la compétitivité est un objectif majeur du programme de Lisbonne et la Commission a proposé que les priorités pour le financement de la politique régionale soient fixées en fonction des programmes de Lisbonne et de Göteborg. Cette volonté devrait être formalisée afin de mieux assurer cette conformité dans la pratique. Des orientations stratégiques pour le développement régional définies et suivies au niveau communautaire, par exemple, pourraient améliorer les synergies avec les priorités de l'UE en matière de croissance durable. Cela permettrait aussi d'assurer que la politique et les programmes de cohésion sont compatibles avec le cadre de politique économique de l'UE et les Grandes orientations de politique économique. En outre, les dépenses au titre des régions devraient être assujetties à l'amélioration des conditions cadres et de la capacité administrative.
- Il faudrait procéder à une évaluation plus adéquate des coûts et des avantages des dépenses ainsi que les externalités positives générées par l'investissement.
- Actuellement, le PIB régional est calculé en tenant compte des différences des parités de pouvoir d'achat (PPA) au niveau du pays, mais pas au niveau des régions. Comme on l'a noté plus haut, ces différences peuvent être importantes et augmentent généralement les niveaux de revenu régionaux. Le calcul des PPA régionales a été envisagé, mais les pays membres ont jugé cet exercice trop onéreux.

Outre les fonds structurels et le fonds de cohésion, la Politique agricole commune (PAC) influe sur le développement des zones rurales et a des consé-

quences redistributives : l'aide financière par tête a été légèrement plus élevée dans les régions ayant un PIB par habitant plus faible (Commission européenne, 2001d). En outre, ce sont la Grèce, l'Alentejo, l'Irlande, le Val d'Aoste, le pays de Galles et le Limousin qui reçoivent les subventions les plus élevées. Ainsi, la PAC pourrait avoir contribué à maintenir des unités de production inefficientes et ralenti la croissance de la productivité dans les régions à la traîne. Une réforme de la PAC a été convenue par le Conseil en juin 2003, qui vise à découpler de la production une partie de l'aide communautaire, et des mesures ont été annoncées récemment dans les secteurs non couverts par cette réforme (huile d'olive, tabac, houblon et coton) (encadré 5.7).

En résumé, le rythme de la convergence dépend de tout un ensemble de politiques et notamment des politiques relatives aux marchés du travail et des produits. Un grand nombre des obstacles à une croissance plus rapide peuvent être surmontés comme le montre l'exemple de l'Irlande. Cependant, le renforcement de l'intégration pourrait contribuer à accentuer les forces d'agglomération, certaines régions devenant plus dynamiques et d'autres enregistrant une dégradation de leur situation, encore que l'on n'ait guère observé jusqu'ici de renforcement de la spécialisation. Les responsables doivent faire un choix entre tirer les avantages de l'agglomération, qui maximiserait probablement le revenu global, et maintenir la dispersion de l'activité du point de vue géographique, qui se traduit probablement par un revenu global plus faible, mais remplit une fonction de bien-être. Dans le cadre européen, il est donc important que la politique régionale permette d'accroître à faible coût l'attrait des régions à la traîne afin de minimiser les effets sur le revenu global.

Quels seront les avantages de la convergence pour la zone euro ?

La Communauté n'a qu'une compétence limitée dans le domaine de la politique du marché du travail, mais elle peut influencer sur les réformes en exerçant une pression par les pairs dans le cadre de la Stratégie européenne pour l'emploi ainsi qu'en formulant des directives annuelles qui sont intégrées dans les plans nationaux pour l'emploi et sont à leur tour évaluées annuellement par le Conseil et la Commission dans le « paquet Mise en œuvre ». Ces directives couvrent les réformes du marché du travail, concernant notamment la LPE et le cadre des négociations salariales – mais pas expressément la question des salaires minimums. En revanche, la Communauté a de larges compétences pour influencer les marchés des produits, en particulier par le biais du programme du marché unique.

Les gains d'emploi qui pourraient être réalisés dans l'ensemble de la zone si les politiques des pays convergeaient vers la pratique moyenne ou s'alignaient sur la meilleure pratique sont illustrés dans le tableau 5.9. L'écart est pondéré par la part de l'emploi dans chaque pays. Ainsi, chaque cellule correspond à la contribu-

Encadré 5.7. Réforme de la PAC : de petites avancées dans la bonne direction

Mesurée en prenant comme indicateur l'Estimation du soutien total établie par l'OCDE, l'aide totale au secteur agricole est importante. Elle a représenté 1.3 pour cent environ du PIB de l'UE en 2003. Actuellement, une partie de ces transferts favorisent la production et rendent nécessaires la protection de la production contre la concurrence étrangère et le subventionnement des exportations des excédents agricoles. Étant donné que cette aide lie les transferts à la production, elle a pour double effet de soutenir les petites unités agricoles moins concurrentielles tout en bénéficiant également aux grandes exploitations productives.

En juin 2003, le Conseil des ministres agricoles est parvenu à un accord sur une réforme de la PAC. Cette réforme comporte plusieurs éléments, dont le plus important est l'introduction d'un Paiement unique par exploitation à compter de 2005 (les États membres ayant la possibilité de commencer par une période transition pouvant aller jusqu'à deux années), qui remplacera la plupart des paiements spécifiques à certaines productions versés dans le cadre des organisations communes de marché. Avec le Paiement unique par exploitation, les agriculteurs recevront des paiements fondés sur une référence historique correspondant au niveau moyen des aides perçues sur la période 2000-02, mais découplés de la production. Les pays ont la possibilité de maintenir le couplage à la superficie cultivée et au nombre de têtes de bétail d'une petite partie déterminée du soutien. Les paiements seront subordonnés au principe d'éco-conditionnalité et le versement de la totalité du paiement unique par exploitation et des autres paiements directs exigera le respect des normes concernant l'environnement, la sécurité alimentaire, la santé animale et végétale, le bien-être des animaux et le maintien des terres agricoles dans des conditions agronomiques et environnementales satisfaisantes. Davantage de ressources seront consacrées aux mesures relevant du Règlement de développement rural (RDR) et la portée des instruments connexes sera quelque peu élargie. Les États membres peuvent progressivement réorienter les sommes reçues au titre des paiements uniques par exploitation vers la Règlement de développement rural, mais dans une mesure limitée.

Globalement, la récente réforme de la PAC améliorera certainement la performance des politiques agricoles de l'UE. Elle va dans la direction prônée par les principes de réforme de l'OCDE (OCDE, 1998). D'après l'OCDE (2004), le découplage devrait conduire à l'allocation des ressources en fonction des forces du marché. Les résultats attendus de la réforme sont notamment les suivants :

- Agrandissement des surfaces fourragères au détriment des surfaces cultivées, avec une importante extensification.
- Diminution initiale du prix à la production des céréales.
- Baisse des stocks de viande bovine, avec un recul de la production en fin de période et une hausse des prix de la viande de bœuf.
- Modifications limitées des marchés laitiers car le quota de production reste contraignant. Cependant, l'incidence sur le type de soutien et sur le niveau de vie des personnes travaillant dans le secteur est importante par rapport à 2002, car sont intégrées à la fois les mesures de l'Agenda 2000 et celles de la réforme de 2003.

Encadré 5.7. Réforme de la PAC : de petites avancées dans la bonne direction (suite)

- Légères augmentations des prix mondiaux des céréales, sauf pour le riz en raison de la baisse des importations de l'UE à mesure que les prix intérieurs diminuent.

Une incidence positive bienvenue de cette réforme est la réduction des distorsions des échanges au niveau international. La plus grande efficacité en matière de transferts devrait aussi contribuer à une augmentation effective des revenus agricoles. Afin de tirer parti de ces effets positifs du découplage, les pays membres de l'UE auraient tout intérêt à utiliser au maximum les possibilités de passer des paiements liés aux productions au nouveau paiement unique par exploitation. Dans cette optique, les négociations commerciales se tenant actuellement dans le cadre du Programme de Doha pour le développement doivent être menées à leur terme et déboucher sur des résultats significatifs concernant les trois piliers (concurrence à l'exportation, accès aux marchés et soutien intérieur).

L'incidence de la réforme est limitée par plusieurs aspects. Le soutien reste lié aux droits historiques et d'importants niveaux de soutien des prix persisteront dans certains secteurs, encore que, pour quelques produits qui n'avaient pas été couverts jusqu'ici, une réforme ait été convenue en avril 2004 (tabac, coton, houblon et huile d'olive) alors que la révision dans le secteur du sucre est encore en cours. Le rythme auquel la modulation peut intervenir reste peu important : 5 pour cent par an pour les paiements directs alors que les mesures au titre du RDR représentent actuellement seulement 10 pour cent des dépenses de la PAC. En outre, l'efficacité de l'éco-conditionnalité dépendra de la rigueur avec laquelle les règles sont appliquées, du ciblage de ces règles sur les besoins locaux et de la sévérité de la mise en œuvre. Enfin, le paiement unique par exploitation reste lié aux droits historiques de l'exploitation, notamment ceux dépendant de sa taille. Ainsi, la majeure partie de l'aide continuera de bénéficier aux grandes exploitations.

Pour mieux comprendre les conséquences de la réforme de la PAC, la direction de l'alimentation, de l'agriculture et des pêcheries de l'OCDE a procédé à des simulations (OCDE, 2004) afin de déterminer l'incidence des modifications de la politique sur l'attribution des superficies et d'en évaluer l'impact sur l'évolution des marchés des produits au niveau régional et international. La réforme laissant ouvertes un grand nombre d'options pour les membres, deux scénarios ont été envisagés : un scénario du « découplage maximal », dans lequel 15 pays de l'UE (les dix nouveaux membres n'étant pas pris en compte) choisissent l'option qui maximise le montant du paiement unique par exploitation, et un scénario du « découplage minimal », dans lequel on part de l'hypothèse que, dans la mesure du possible, les primes existantes seront préservées. La marge entre ces deux scénarios extrêmes permet de déterminer l'incidence probable de la réforme. Globalement, l'incidence sur la production et le commerce devrait être modérée. Les plus grands changements touchent la composition de l'aide aux producteurs, car une part importante des dépenses sont désormais moins couplées avec la production et moins spécifiques aux produits (tableau 5.A3.8). Les effets positifs sur l'environnement devraient être significatifs, grâce à une agriculture plus extensive et à la transformation de superficies cultivées en pâturages. Le bien-être devrait aussi s'améliorer, à mesure que les consommateurs tirent parti de la baisse des prix.

Encadré 5.7. Réforme de la PAC : de petites avancées dans la bonne direction (suite)

L'incidence globale pour la convergence est encore difficile à apprécier. L'objectif est de cesser de soutenir des unités de production inefficientes, mais sans entraîner la désertification des régions concernées. C'est pourquoi, le soutien vise aussi le développement rural, comme le « tourisme vert », mais les sommes qui y seront consacrées restent relativement peu importantes. La diminution de l'aide à la production résultant du soutien des prix se traduit par des gains pour les consommateurs. En outre, le soutien en faveur d'autres activités rurales pourrait contribuer à préserver l'activité économique, mais il est difficile d'évaluer dans quelle mesure cela aura une incidence sur le revenu dans les régions concernées. Le résultat dépendra aussi de façon cruciale de la mobilité de la main-d'œuvre.

tion d'une modification de la politique à une variation du taux de l'emploi dans l'ensemble de la zone euro. Cet exercice donne à penser que les gains d'une convergence vers la meilleure pratique seraient importants.

L'OCDE a publié de nombreux documents présentant des estimations de l'incidence des réformes structurelles sur la performance globale. Dans les simulations ci-après, réalisées sur la base du modèle Interlink de l'OCDE, on part

Tableau 5.9. Gains d'emploi dus à une meilleure réglementation¹

	Taux d'emploi public	Coin fiscal	Densité syndicale	Prestations de chômage	Législation pour la protection de l'emploi	Réglementation des marchés de produits	Total ²
Pour la moyenne de la zone euro	-1.03	-0.21	+2.19	+0.12	+0.75	-0.14	+1.68
Pour les 3 pays de la zone euro les plus performants	-3.69	+0.98	+5.24	+0.64	+4.61	+0.55	+8.32

1. Ce tableau utilise les résultats d'une équation (présentée au tableau 13.2 Nicoletti *et al.*, 2001) expliquant les taux d'emploi par des indicateurs de la réglementation du marché du travail et des marchés de produits. Dans ces calculs, les politiques des pays sont censées converger vers la pratique moyenne ou la meilleure pratique réglementaire dans la zone euro. Les résultats pour les différents pays sont agrégés en les pondérant en fonction de la part de l'emploi que chaque pays représente. Par conséquent, chaque rubrique correspond à la contribution d'une meilleure réglementation aux changements corrélatifs du taux d'emploi dans l'ensemble de la zone euro.

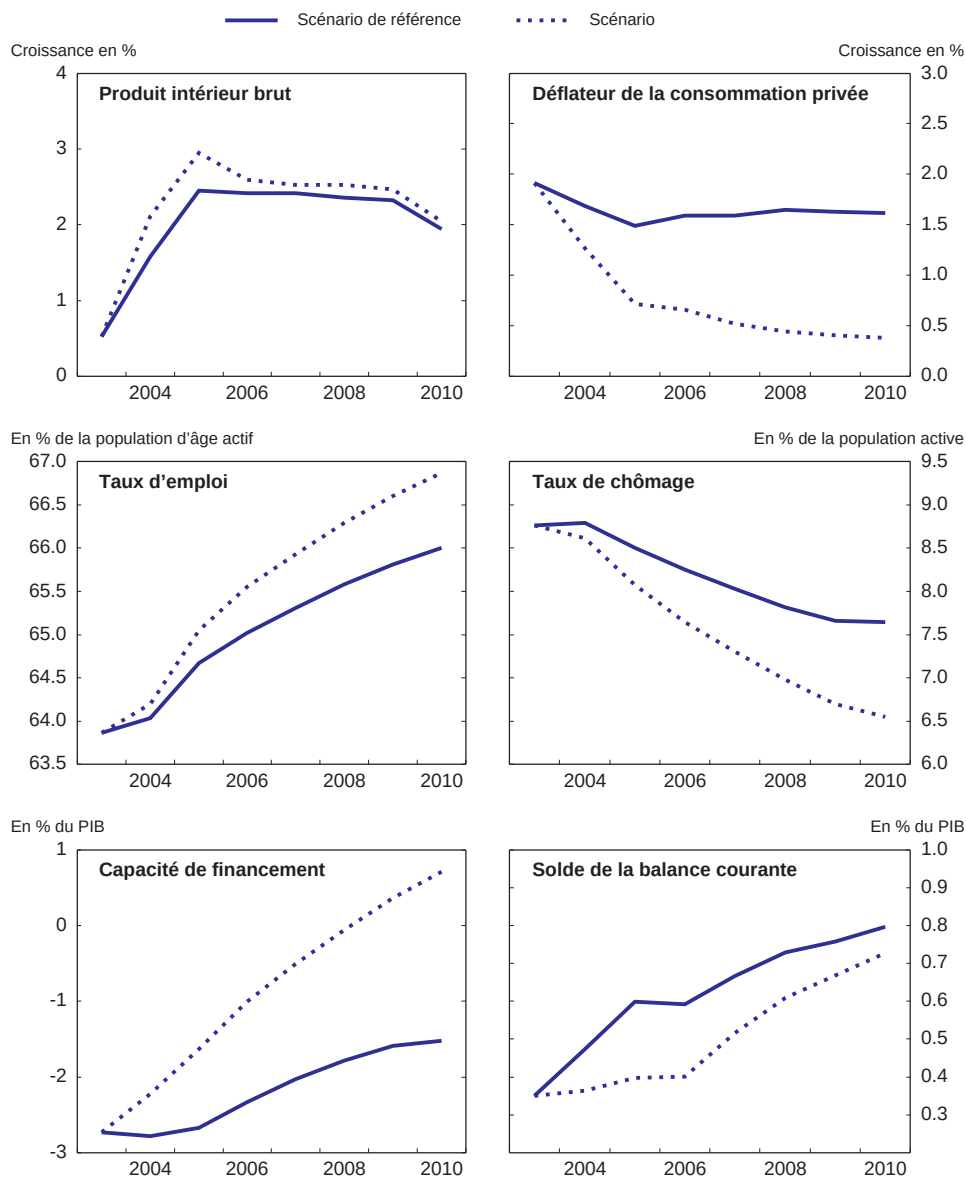
2. L'objectif de Lisbonne pour le taux d'emploi total est de 70 pour cent ; le chiffre correspondant en 2003 était de 64,3 pour cent.

Source : OCDE ; Nicoletti *et al.* (2001).

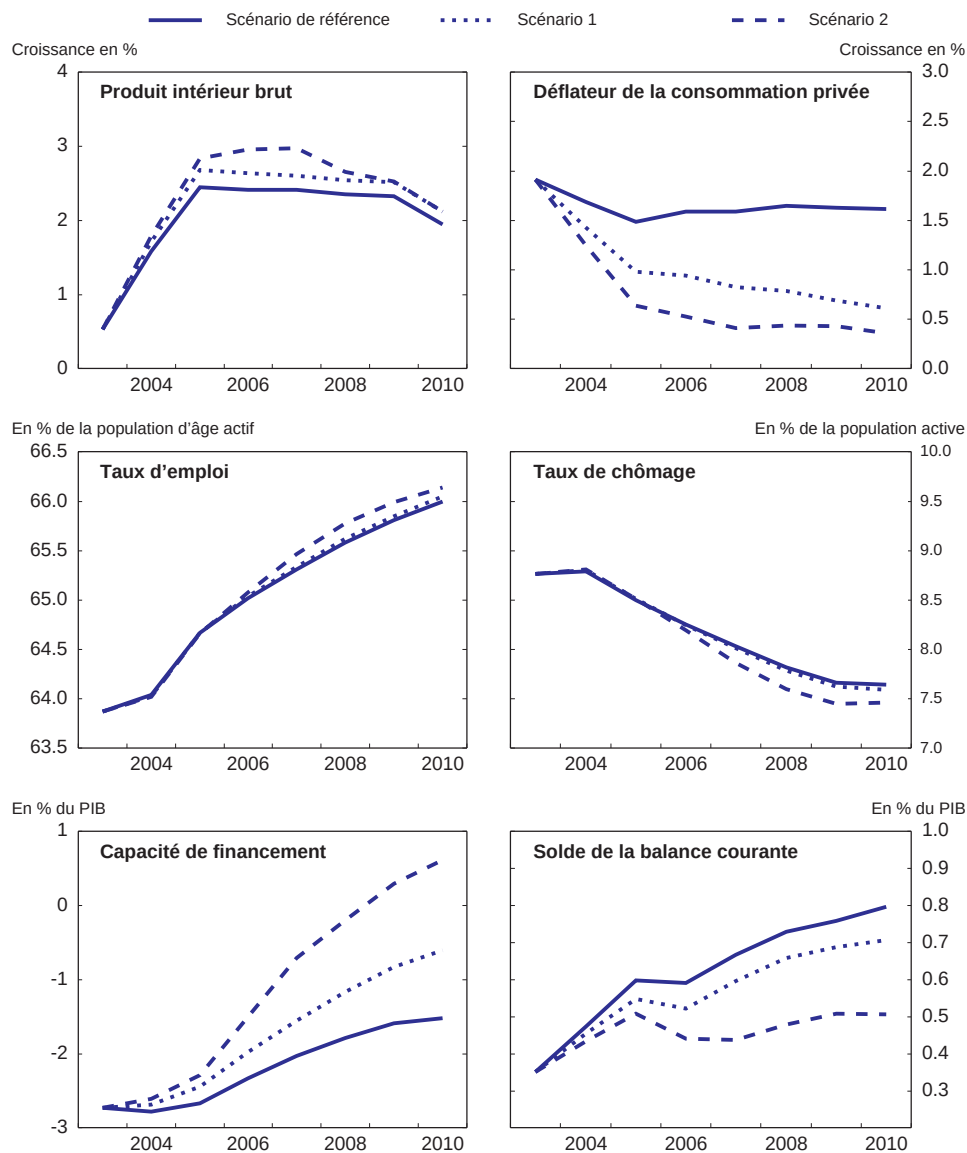
de l'hypothèse que le cadre d'action s'améliore et que cela conduit à la convergence des taux d'emploi et de la performance de la productivité :

- Le premier exercice part de l'hypothèse que les réformes du marché du travail dopent l'emploi dans les régions à la traîne. On suppose en particulier que le taux d'emploi dans la partie de l'est de l'Allemagne rejoint le taux d'emploi dans la partie de l'ouest, que le taux d'emploi dans le sud de l'Italie converge avec celui du nord du pays, alors que la Grèce et l'Espagne convergent avec la moyenne de la zone euro. Dans ces conditions, l'emploi dans la zone euro devrait s'accroître d'environ 3 points de pourcentage. On part de l'hypothèse dans la simulation qu'environ la moitié de ce gain pourrait être réalisé d'ici à 2010. On suppose également que l'augmentation de l'offre de main-d'œuvre ne vient pas seulement d'une progression du taux d'activité, mais également d'une baisse du chômage structurel. La croissance du PIB serait de 1/3 de point de pourcentage plus forte en moyenne que dans le scénario de référence (graphique 5.8). Même en supposant une politique monétaire favorable, avec une réduction de 100 points de base des taux d'intérêt réels, l'inflation est considérablement plus faible, en raison du recul du chômage structurel. En outre, les budgets publics deviendraient excédentaires après quelques années.
- Le deuxième exercice évalue les gains pour la zone du rattrapage par les pays à la traîne de la productivité multifactorielle (PMF). Ces gains découleraient de réformes des marchés du travail et des marchés des produits se traduisant par une plus grande intégration, une amélioration des conditions-cadre permettant de tirer pleinement parti des avantages de l'innovation et un renforcement de l'éducation. Deux scénarios sont simulés. Dans le premier, seulement les pays bénéficiant de fonds de cohésion et se trouvant à la traîne en matière de PMF convergent vers la moyenne de la zone euro, augmentant le niveau de la PMF pour l'ensemble de la zone de 1.5 point de pourcentage. Dans le deuxième scénario, une plus grande impulsion est donnée, puisqu'on suppose que les autres pays également commencent à enregistrer de meilleurs résultats, sans faire toutefois aussi bien que les pays de tête (Irlande et Finlande). Une progression de 2.5 points de pourcentage du niveau de la PMF dans la zone est simulée. Dans les simulations, une plus forte croissance de la productivité améliore l'activité, tout en entraînant une baisse de l'inflation (graphique 5.9). Le chômage diminue, mais ce mouvement s'accompagne d'une baisse de l'inflation, qui permet une orientation monétaire plus accommodante. En outre, le déficit budgétaire devrait se réduire. Le renforcement de la croissance et la baisse des paiements d'intérêt contribuent à faire passer le budget en équilibre dans l'ensemble de la zone.

Graphique 5.8. Effets à moyen terme de la convergence de l'emploi



Source : OCDE.

Graphique 5.9. Effets à moyen terme de la convergence de la productivité¹

1. Scénario 1 : effet d'une hausse de 1.5 point du niveau de productivité avec politique monétaire inchangée ; scénario 2 : effet d'une hausse de 2.5 points du niveau de productivité avec baisse de 120 points de base des taux d'intérêt réels.

Source : OCDE.

Tableau 5.10. **Synthèse des effets à moyen terme des réformes structurelles**
Écart par rapport à la situation de référence, en points de pourcentage, moyenne 2003-10

Unité		Augmentation du niveau de productivité		Baisse de 1.7 point du NAIRU
		Hausse de 1.5 point avec politique monétaire inchangée	Hausse de 2.5 point avec baisse de 120 points de base des taux d'intérêt réel	Baisse de 100 points de base des taux d'intérêt réels
Produit intérieur brut	Croissance en pourcentage	0.2	0.3	0.3
Déflateur de la consommation privée	Croissance en pourcentage	-0.7	-1.0	-1.0
Taux de chômage	Pourcentage	0.0	-0.1	-0.7
Taux d'emploi	Pourcentage	0.0	0.1	0.6
Capacité de financement des administrations publiques	Pourcentage du PIB	0.5	1.2	1.5
Balance courante	Pourcentage du PIB	-0.1	-0.2	-0.1

Source : OCDE.

Les simulations donnent donc à penser que la convergence aurait une forte incidence sur la performance économique globale (tableau 5.10). Cet exercice montre que les réformes propres à améliorer la productivité et l'emploi devraient conduire à une performance globale proche des aspirations de la stratégie de Lisbonne. En outre, les équilibres budgétaires s'amélioreraient dans une large mesure, de sorte que les engagements du Pacte de stabilité et de croissance seraient respectés et que la charge fiscale pourrait être réduite.

Notes

1. Le présent chapitre ne concerne pas les nouveaux pays membres de l'UE, car l'étude est axée sur la performance de l'économie de la zone euro. Cependant, l'encadré 5.2 fournit un bref aperçu des principaux problèmes de politique macroéconomique.
2. Avant 1989, la politique de cohésion de l'UE était limitée du point de vue financier (annexe 5.A2).
3. Ces comparaisons ne tiennent compte ni du Luxembourg dans la zone euro ni du district de Colombia pour les États-Unis, car ces deux régions sont «aberrantes». Leur PIB par habitant représente plus du double de la moyenne correspondante de la zone.
4. De fait, la région de Dublin est passée d'environ la moitié du revenu moyen par tête de la zone à près de 40 pour cent au-dessus de ce revenu et le taux de chômage est revenu de façon spectaculaire à 3.4 pour cent en 2001, alors qu'il était encore de plus de 16 pour cent en 1988.
5. Ce calcul part de l'hypothèse que la moyenne de la zone euro progresse de 2 pour cent par an. Pour un pays ayant un retard initial de 25 pour cent par rapport à la moyenne de la zone euro, on suppose que la croissance est de 3 à 5 pour cent.
6. Ces résultats devraient être interprétés avec prudence, car ils dépendent du niveau de désagrégation.
7. Les autres obstacles souvent signalés concernent les différences importantes des impôts et des droits d'accise (Commission européenne, 2000b).
8. Par exemple, la Commission européenne estime que la productivité des prestataires de services de l'UE s'est accrue de 0.6 pour cent entre 1996 et 2000, contre des gains de productivité aux États-Unis de 1.5 pour cent au cours de la même période (Commission européenne, 2004f).
9. Commission européenne, (2003), *Projet de Directive sur les services dans le marché intérieur*, http://europa.eu.int/eur-lex/en/com/pdf/2004/com2004_0002en03.pdf.
10. S'agissant des services non hospitaliers, les patients doivent être remboursés par leur État membre d'origine pour les soins reçus ailleurs dans l'Union au tarif auquel les services concernés seraient normalement remboursés dans l'État membre d'origine. Une autorisation préalable n'est pas requise. Pour les soins hospitaliers dans un autre État membre, l'autorisation préalable peut être requise mais elle ne peut être refusée si le traitement demandé serait remboursable dans l'État membre d'origine du patient, mais ne peut être obtenu dans cet État dans un délai jugé raisonnable médicalement.
11. Il s'agit notamment d'un projet de Directive sur la certification des conducteurs de locomotives et de trains transportant des passagers et des marchandises dans la

Communauté, d'un projet de Directive sur l'ouverture à la concurrence du marché des transports internationaux ferroviaires de passagers d'ici à janvier 2010, d'un projet de Règlement sur les droits des passagers dans les transports internationaux ferroviaires et d'une proposition de règlement sur la qualité des services ferroviaires de transport de fret (Commission européenne, 2004g).

12. Le pourcentage de l'Irlande n'est pas très élevé, mais est celui qui progresse le plus rapidement de tous les pays de l'OCDE depuis 1992.
13. Bien entendu, l'enseignement primaire et secondaire joue aussi un rôle déterminant pour l'amélioration de la performance économique en assurant une bonne base générale de capital humain (OCDE, 2001b).
14. http://europa.eu.int/comm/lisbon_strategy/reports/index_fr.html.
15. http://europa.eu.int/comm/research/era/index_fr.html et www.cordis.lu/era/concept.html.
16. http://europa.eu.int/comm/education/policies/educ/higher/higher_en.html.
17. Le Portugal n'est pas inclus dans ce tableau car les estimations ne sont disponibles que pour les hommes et les femmes ensemble. Ces estimations, qui font apparaître une très haute rentabilité privée de l'éducation, figurent dans l'encadré 9 de l'Étude du Portugal (OCDE, 2003f).
18. Ainsi, la base de données « Doing Business », publiée par la Banque mondiale, montre que les coûts de l'établissement d'une entreprise sont encore beaucoup plus élevés dans les pays de la zone euro qu'au Royaume-Uni ou aux États-Unis, par exemple. <http://rru.worldbank.org/DoingBusiness/>.
19. Une étude réalisée par Eurostat montre que « des coûts d'innovation trop élevés » et « l'absence de sources appropriées de financement » sont les deux principaux obstacles à l'innovation dans l'Union européenne (Eurostat, 2004).
20. 46 pour cent de la population n'a pas l'intention de lancer une entreprise en raison du risque de faillite, alors que ce pourcentage n'est que de 25 pour cent aux États-Unis.
21. Le Portugal a progressé sensiblement dans cette voie avec la nouvelle loi sur les faillites approuvée en décembre 2003.
22. Suivant les circonstances nationales, les incitations fiscales en faveur de la R-D peuvent être un instrument efficace pour induire un certain volume de recherche par le secteur privé.
23. On peut citer en exemple la plate-forme technologique européenne établie formellement en janvier 2004 dans le secteur de l'hydrogène et des piles à combustible.
24. La Commission procède à un premier filtrage des projets puis chaque projet retenu est examiné par trois évaluateurs, choisis dans des organismes universitaires et industriels ou d'autres organismes de recherche ainsi que dans la communauté des utilisateurs des recherches ; le choix final des projets est fait par la Commission, qui se fonde sur les consultations positives/négatives tenues avec les comités de programme (composés de représentants des États membres). La recherche communautaire est évaluée au moyen de trois mécanismes distincts. Premièrement, l'exécution fait l'objet d'un exercice annuel de suivi confié à trois experts indépendants. Deuxièmement, une évaluation quinquennale est menée par des experts indépendants sur l'exécution et les réalisations de la recherche communautaire durant les cinq années écoulées et avant la soumission du projet de nouveau programme-cadre. Troisièmement, des évaluations sont établies par les services de gestion

- des programmes concernés. En outre, des études d'impact sont réalisées au niveau national.
25. Les régions qui obtenaient de mauvais (bons) résultats obtiennent aujourd'hui des résultats marginalement plus mauvais (meilleurs). En outre, les régions se situant dans une position intermédiaire tendent à passer dans un groupe ou dans l'autre (Puga et Overman, 1999). Dans ces conditions, le marché du travail de la zone euro semble caractérisée par une polarisation croissante.
 26. Une étude récente (Grossen, 2000) concernant la Suisse et prenant en compte les liens culturels et linguistiques avec les pays voisins montre que trois travailleurs transfrontaliers sur cinq sont employés dans un secteur caractérisé comme « structurellement fort » et où le niveau des salaires est relativement élevé.
 27. Par comparaisons, bien que ces données ne soient pas strictement comparables, aux États-Unis, en 2000, environ 8.4 pour cent de la population (de cinq ans et plus) vivaient dans un état différent de celui où elle vivait en 1995 (OCDE, base de données territoriales, 2004).
 28. Dans une étude réalisée par Pricewaterhouse Coopers, les entreprises ont cité comme principaux obstacles à la mobilité l'absence d'un système intégré de protection de l'emploi, les différences dans les systèmes d'imposition et de prélèvements, les compétences linguistiques et la nécessité de trouver un emploi pour le conjoint.
 29. C'est en Espagne et en Italie que l'on trouve la plus forte proportion de logements occupés par leurs propriétaires, à 86 et 78 pour cent, respectivement. En Allemagne, les logements occupés par leurs propriétaires représentent 47 pour cent de l'ensemble des logements (Euroconstruct, 2001).
 30. Par exemple, le fait de refuser un travail sous prétexte qu'il implique de longs trajets ne fait généralement pas l'objet de sanctions. Parmi les exceptions, on peut citer l'Allemagne où un travail est jugé adapté même s'il suppose trois heures de trajet par jour et jusqu'à quatre heures en Belgique. En France et en Allemagne, la relocalisation peut être refusée si elle risque de perturber la vie familiale, alors qu'en Espagne, c'est le cas si aucun logement approprié ne peut être trouvé. En Finlande, un emploi supposant un déménagement n'est jugé adapté que si le poste en question ne peut être pourvu localement (OCDE, 2000a).
 31. Ces chiffres correspondent à la moyenne des taux de remplacement nets des indemnités de chômage sur 60 mois pour quatre familles type à deux niveaux de revenu : 100 pour cent du salaire de l'ouvrier moyen et deux tiers du niveau de rémunération de l'ouvrier moyen.
 32. D'après les *Perspectives de l'emploi de l'OCDE* (OCDE, 2003e), l'effet de substitution est loin d'être négligeable. Par exemple, en Australie, le recul de l'accès aux pensions de réversion explique la progression récente du nombre de bénéficiaires des pensions d'invalidité. Par ailleurs, le durcissement des critères d'admissibilité aux prestations d'invalidité semblent se traduire par des niveaux un peu plus élevés de chômage.
 33. Directive du Parlement européen et du Conseil concernant les activités et la surveillance des institutions de retraite professionnelle, 2003/41/CE, du 3 juin 2003.
 34. Voir communiqué de presse IP/03/179 du 5 février 2003, IP/03/965 du 9 juillet 2003 et IP/03/1756 du 17 décembre 2003 sur le site <http://europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh>.
 35. Le Luxembourg constitue une exception. Le pourcentage des migrants, travailleurs frontaliers et travailleurs saisonniers étant extrêmement important dans ce pays,

celui-ci s'est vu accorder une période transitoire de deux années. Il peut aussi négocier des accords séparés avec l'Allemagne, la France et la Belgique.

36. Des estimations de la Commission européenne pour la période 1995-2000 donnent à penser que les salaires régionaux diminuent de pas moins d'un point de pourcentage lorsque le chômage local augmente d'un point de pourcentage.

Bibliographie

- Baele, A. *et al.* (2004), « Measuring Financial Integration in the Euro Area », *Étude spéciale de la Banque centrale européenne*, n° 14.
- Barry, F. (2003), « Economic Integration and Convergence Processes in the EU Cohesion Countries », *Journal of Common Market Studies*, vol. 41, n° 5.
- Bartik, T.J. (2002), « Evaluating the Impacts of Local Economic Development Policies on Local Economic Outcomes: What Has Been Done and What is Doable? », *Upjohn Institute Staff Working Paper*, n° 03-89.
- Bayoumi, T. et E. Prasad (1997), « Currency Unions, Economic Fluctuations and Adjustment: Some New Empirical Evidence », *IMF Staff Papers*, 44.
- Berger, A. et D. Smith (2003), « Global Integration in the Banking Industry », *Federal Reserve Bulletin*, 89 (novembre), www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2003/03bulletin.htm#nov.
- Beugelsdijk, M. et S.C.W. Eijffinger (2003), « The Effectiveness of Structural Policy in the European Union: An Empirical Analysis for the EU-15 during the Period 1995-2001 », *CEPR Discussion Papers*, n° 3879, <http://ideas.repec.org/s/cpr/ceprdp.html>.
- Blanchard, O. et J. Wolfers (2000), « Shocks and Institutions and the Rise of European Unemployment », MIT, septembre 2003, document non publié.
- Boeri, T. *et al.* (2003), « Adaptability of Labour Markets: a Tentative Definition and a Synthetic Indicator », Fondazione Rodolfo De Benedetti, Milan, juin, www.frdb.org/~pietrogaribaldi/policy/ada2002.pdf.
- Boldrin, M. et F. Canova (2001), « Inequality and Convergence in Europe's Regions: Reconsidering European Regional Policies », *Economic Policy*, n° 32.
- Bradley, J., Morgenroth, E. et G. Untiedt (2003), « Macro Regional Evaluation of the Structural Funds Using the HERMIN Modelling Framework », ESRI Working Papers n° 152, Dublin, septembre, http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docgener/evaluation/doc/obj1/macro_modelling.pdf.
- Braunerhjelm, P. *et al.* (2002), *Integration and the Regions of Europe: How the Right Policies Can Prevent Polarization*, Monitoring European Integration 10, CEPR, Londres, www.cepr.org/pubs/books/cepr/booklist.asp?cvno=PI18.
- Buti, M. et M. Nava (2003), « Towards a European Budgetary System », European University Institute Working Paper RSC 2003/08 (Institut universitaire européen), http://cadmus.iue.it/dspace/retrieve/1641/03_08.pdf.
- Cappelen, A. *et al.* (2003), « The Impact of EU Regional Support on Growth and Convergence in the European Union », *Journal of Common Market Studies*, vol. 41, n° 4.

- Carone, G. *et al.* (2003), « Indicators of Unemployment and Low-Wage Traps (Marginal Effective Tax Rates on Labour) », *European Economy Economic Papers*, n° 197, http://europa.eu.int/comm/economy_finance/publications/economic_papers/2003/ecp197en.pdf.
- CESIFO (Centre for Economic Studies of the IFO Institute), (2004), *Report on the European Economy*, Ifo Institute for Economic Research, Munich, Allemagne.
- Combes, P.-P. et H. Overman (2003), « The Spatial Distribution of Economic Activities in the EU », *CEPR Discussion Paper*, n° 3999. www.cepr.org/pubs/dps/DP3999.asp.
- Commission européenne (2000a), *Public Finances in EMU – 2000*, *European Economy – Reports and Studies* n° 3, http://europa.eu.int/comm/economy_finance/publications/european_economy/reportsandstudies0300_en.htm.
- Commission européenne (2000b), *Tableau d'affichage du marché unique*, n° 7, novembre.
- Commission européenne (2001a), *Tableau d'affichage du marché unique*, novembre.
- Commission européenne (2001b), *L'emploi en Europe. Évolution récente et perspectives*, http://europa.eu.int/comm/employment_social/publications/2001/ke3801762_fr.html.
- Commission européenne (2001c), *Task Force de haut niveau sur les compétences et la mobilité*, décembre, http://europa.eu.int/comm/employment_social/news/2001/dec/taskforce2001_fr.pdf.
- Commission européenne (2001d), « Study on the Impact of Community Agricultural Policies on Economic and Social Cohesion », en vue du deuxième rapport sur la cohésion, http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docgener/studies/pac_en.htm.
- Commission européenne (2002a), *L'emploi en Europe, Évolution récente et perspectives*, http://europa.eu.int/comm/employment_social/news/2002/sep/employment_in_europe2002_fr.pdf.
- Commission européenne (2002b), *Tableau d'affichage du marché intérieur*, n° 10, mai, http://europa.eu.int/comm/internal_market/score/docs/score10/score10_fr.pdf.
- Commission européenne (2002c), *La démographie des entreprises en Europe, Observatoire des PME européennes 2002*, n° 5, http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2002_report5_fr.pdf.
- Commission européenne (2002d), « L'attitude face au risque », *Flash Eurobaromètre 134*, http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/survey/eurobarometer83.htm.
- Commission européenne (2002e), « Libre circulation des travailleurs : en tirer pleinement les avantages et les potentialités », *Communication de la Commission européenne*, COM(2002) 694 final, Bruxelles.
- Commission européenne (2003a), *European Innovation Scoreboard 2003, Document de travail des services de la Commission*, SEC(2003) 1255, http://trendchart.cordis.lu/Reports/Documents/SEC_2003_1255_1_EN_DOCUMENTDETRAVAIL.pdf.
- Commission européenne (2003b), *Investir dans la recherche : un plan d'action pour l'Europe*, COM(2003)226 final/2.
- Commission européenne (2003c), *Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen concernant la mise en œuvre du plan d'action sur le capital-investissement (PACI)*, COM(2003) 654 final.
- Commission européenne (2003d), « Best Project on Restructuring, Bankruptcy and a Fresh Start », *Final Report of the Expert Group*, septembre 2003, http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/failure_bankruptcy/bankruptcy.htm.
- Commission européenne (2004a), *A Report on the Functioning of Public Procurement Markets in the EU: Benefits from the Application of EU Directives and Challenges for the Future*, http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/publproc/general/public-proc-market-final-report_en.pdf.

- Commission européenne (2004b), « Extended Impact Assessment of Proposal for a Directive on the Internal Market », *Document de travail des services de la Commission*, SEC(2004)21, Bruxelles 2004, http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/services/services/docs/2004-impact-assessment_en.pdf.
- Commission européenne (2004c), « Rapport de suivi de l'intégration financière 2004 », Document de travail des services de la Commission, SEC(2004)559.
- Commission européenne (2004d), « Services financiers : Passer le cap », Dixième rapport intermédiaire, juin, http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/finances/actionplan/progress10_fr.pdf.
- Commission européenne (2004e), *Rapport sur la mise en œuvre du plan d'action de la Commission en matière de compétences et de mobilité*, COM(2004)66 Final, http://europa.eu.int/comm/employment_social/skills_mobility/doc/com_04_66_fin_fr.pdf.
- Commission européenne (2004f), *Rapport sur la mise en œuvre de la stratégie pour le marché intérieur (2003-2006)*, COM(2004)22 final, http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=fr&numdoc=52004DC0022&model=guichett.
- Commission européenne (2004g), « Poursuivre l'intégration du système ferroviaire européen : le troisième paquet ferroviaire », COM(2004) 140 final, <http://europa.eu.int/comm/transport/rail/package2003/doc/com140-fr.pdf>.
- Crespo-Cuaresma, J., M.A. Dimitz et D. Ritzberger-Grünwald (2002), « Growth, Convergence and EU Membership », *Oesterreichische Nationalbank Working Paper*, n° 62, Vienne, www.oenb.at/workpaper/wp62.pdf.
- Daveri, F. (2002), « The New Economy in Europe », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 18, n° 3.
- Davis, S.J., S.P. Loungani et R. Mahidhara (1997), « Regional Labor Fluctuations: Oil Shocks, Military Spending and Other Driving Forces », *International Finance Discussion Paper*, n° 578, Board of Governors of the Federal Reserve System, www.federalreserve.gov/pubs/ifdp/1997/578/ifdp578.pdf.
- Davies, S. et M. Hallett, (2001), « Policy Responses to Regional Unemployment: Lessons from Germany, Spain and Italy », *European Economy Economic Papers*, n° 161, http://europa.eu.int/comm/economy_finance/publications/economic_papers/2001/ecp161en.pdf.
- Elhorst, J.P. (2003), « The Mystery of Regional Unemployment Differentials: Theoretical and Empirical Explanations », *Journal of Economic Surveys*, 17 (5).
- Euroconstruct (2001), *The Prospective Construction in Europe, 2001-2003*, The Copenhagen Institute for Future Studies, June, Copenhagen, www.euroconstruct.org/.
- Eurostat (2004), « Résultats de l'innovation et entraves à l'innovation », par A. Larsson in *Statistiques en Bref, Science et technologies*, Thème 9-1/2004.
- Fitzpatrick Associates Economic Consultants (2003), *Ex-Post Evaluation of Objective 1, 1994-1999*, National Report, Ireland, http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docgener/evaluation/doc/obj1/ireland.pdf.
- FMI (Fonds monétaire international) (2003a), *2003 Article IV Conclusions on Italy*, Staff Report, novembre, www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2003/cr03351.pdf.
- FMI (2003b), « Regional Convergence in Italy: 1960-2002 », Country Report n° 03/352, Italy-Selected Issues, www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2003/cr03352.pdf.
- de la Fuente, A. (2002), « The Effect of Structural Fund Spending on the Spanish Regions: an Assessment of the 1994-99 Objective 1 CSF », *CEPR Discussion Paper*, n° 3673, Londres.
- Galati, G. et K. Tsatsaronis (2003), « The Impact of the Euro on Europe's Financial Markets », *Financial Markets, Institutions and Instruments*, n° 12.

- Gleave, S.D. (2004), « EU Passenger Rail Liberalisation: Extended Impact Assessment », Rapport.
- Grossen, D. (2000), « Les leçons de l'expérience suisse dans le domaine du développement économique régional et du marché du travail frontalier », dans OCDE (2003), *Tendances des migrations internationales*, Paris.
- HMT (Her Majesty's Treasury)(2003), Lambert Review of Business University Collaboration, Final Report.
- Journard, I. et P.M. Kongsrud (2003), « Fiscal Relations across Government Levels », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 375, www.oecd.org.
- Kamada K., N. Okuno et R. Futagami (1998), « Decisions on Regional Allocation of Public Investment: the Case of Japan », *Applied Economic Letters*, vol. 5.
- Krugman, P. (1991), *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, Massachussets.
- Martin, P. et G.I.P. Ottaviano (1999), « Growing Locations: Industry Location in a Model of Endogenous Growth », *European Economic Review*, n° 43(2).
- McAndrews, J. et C. Stefanadis (2002), « The Consolidation of European Stock Exchanges », Federal Reserve Bank of New York, *Current Issues in Economics and Finance* (8), juin.
- Midelfart-Knarvik, K.H. et H.G. Overman (2002), « Delocation and European Integration – Is Structural Spending Justified? », *Economic Policy*, octobre.
- MISSOC (Système d'information mutuelle sur la protection sociale dans l'Union européenne) (2003), http://europa.eu.int/comm/employment_social/missoc/2003, consulté en mars 2004.
- MKW GmbH (2001), *Scientific Report on Mobility of Cross-Border Workers within the EEA*, novembre.
- Nickell, S., L. Nunziata et W. Ochel (2002), « Unemployment in the OECD since the 1960s: What Do We Know? », Bank of England, www.nuff.ox.ac.uk/users/nunziata/publications_files/nicknun02.pdf, consulté en mars 2004.
- Nicoletti, G. et al. (2001), « Product and Labour Markets Interactions in OECD Countries », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 312, www.oecd.org.
- Nicoletti, G., et al. (2003), « Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 359, www.oecd.org.
- van den Noord, P. (2003), « Tax Incentives and House Price Volatility in the Euro Area: Theory and Evidence », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 356, www.oecd.org.
- OCDE (1998), *L'agriculture dans un monde en mutation : quelles politiques pour demain ?*, Communiqué de presse de la réunion du Comité de l'agriculture de l'OCDE au niveau des ministres, www1.oecd.org/agr/ministerial/communf.htm.
- OCDE (2000a), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, OCDE, Paris.
- OCDE (2000b), *Études économiques de l'OCDE : Italie*, vol. 2000/10, OCDE, Paris.
- OCDE (2001a), *Connaissances et compétences : les atouts pour la vie*. Les premiers résultats de PISA 2000, OCDE, Paris.
- OCDE (2001b), *Les villes et les régions dans la nouvelle économie apprenante*, OCDE, Paris.
- OCDE (2002a), *Prestations et salaires. Les indicateurs de l'OCDE*, OCDE, Paris.
- OCDE (2002b), *Examens territoriaux de l'OCDE : Suisse*, OCDE, Paris.
- OCDE (2002c), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, OCDE, Paris.

- OCDE (2003a), *Études économiques de l'OCDE : Zone euro*, vol. 2003/12, OCDE, Paris.
- OCDE (2003b), *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003c), *Tendances des migrations internationales*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003d), *Études économiques de l'OCDE : Espagne*, vol. 2003/7, OCDE, Paris.
- OCDE (2003e), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003f), *Études économiques de l'OCDE : Portugal*, vol. 2003/2, OCDE, Paris.
- OCDE (2004), *Analyse de la réforme de la PAC 2003*, OCDE, Paris.
- van Ommeren, J. et M. van Leuvensteijn (2003), « New Evidence of the Effect of Transaction Costs on Residential Modbility », CPB discussion Paper n° 18, mai 2003, www.cpb.nl/eng/pub/discussie/18/disc18.pdf.
- Pricewaterhouse Coopers (2002), « Managing Mobility Matters – a European Perspective », www.pwc.com.
- Puga, D. (2001), « European Regional Policies in Light of Recent Location Theories », CEPR-Discussion Paper, n° 2767, www.cepr.org/pubs/dps/DP2767.asp.
- Puga, D. et H.G. Overman (1999), « Unemployment Clusters across European Regions and Countries », CEPR Discussion Paper, n° 2255.
- Puga, D. et A.J. Venables (1996), « The Spread of Industry: Spatial Agglomeration in Economic Development », *Journal of the Japanese and International Economics*, n° 43 (3-4).
- Puga D. et A.J. Venables (1999), « Agglomeration and Economic Development: Import Substitution versus Trade Liberalisation », *Economic Journal*, n° 109(455).
- Santos, J. et K. Tsatsaronis (2003), « The Costs of Barriers to Entry: Evidence from the Market for Corporate Bond Underwriting », Federal Reserve Bank of New York and Bank for International Settlements, *Working Paper*, n° 134, www.bis.org/publ/work134.pdf.
- Sapir, J. *et al.* (2003), « An Agenda for a Growing Europe – Making the EU Economic System Deliver », Rapport d'un Groupe d'étude indépendant de haut niveau établi à l'initiative du président de la Commission européenne, Bruxelles, juillet 2003.
- Taffin, C. et J. Hardt (2003), « L'intégration financière des marchés hypothécaires européens », *Observateur de l'immobilier*, 117, à paraître.
- Traistaru, J., P. Nijkamp et S. Longhi (2002), « Regional Specialization and Concentration of Industrial Activity in Accession Countries », *ZEI Working Paper*, B16/2002.
- Wurzel, E. (2001), « The Economic Integration of Germany's New Länder », *Documents de travail* du Département des affaires économiques de l'OCDE, n° 307, www.oecd.org.
- Yoo, K-W. (2003), « Corporate Taxation of Foreign Direct Investment Income 1991-2001 », *Documents de travail* du Département des affaires économique de l'OCDE, n° 365, www.oecd.org.
- Yoshino, N. et E. Sakakibara (2002), « The Current State of the Japanese Economy and Remedies », *Asian Economic Papers*, vol. 1, n° 2.

*Annexe 5.A1***Croissance, intégration et convergence**

La présente annexe passe en revue les hypothèses de base de la théorie de la croissance qui contribuent à expliquer les facteurs économiques qui conduisent à une convergence ou à une divergence et façonnent ainsi la géographie économique d'une région. L'évolution de la géographie économique dépend de la forme de la fonction de production, de la mobilité des facteurs de production et de la diffusion de la technologie. La théorie ne prédit aucun résultat en particulier et de nombreuses configurations sont possibles.

Les économistes approchent généralement l'étude de la croissance en se fondant sur une fonction de production. Selon cette optique, la croissance de la production dépend du taux d'accumulation du capital physique et humain et de la rapidité du progrès technique. Dans le modèle de croissance présenté à l'origine par Solow (1956), le produit marginal du capital est décroissant. En conséquence, il n'est pas optimal, pour une économie, d'accumuler du capital de façon illimitée, car chaque apport supplémentaire de capital engendre un nombre décroissant d'unités produites, si la quantité des autres intrants reste inchangée. Ainsi, à terme, le taux de croissance de l'économie est la somme du taux de croissance du progrès technique et de celui des apports de main-d'œuvre.

Lorsque deux économies se caractérisent par des niveaux de revenu et de technologie différents, la question se pose de savoir si leurs niveaux de revenu par habitant finiront par converger. L'une de ces économies fait figure de « chef de file » et se situe plus près de la frontière technologique, tandis que l'autre, moins avancée sur le plan technologique et ayant un moindre revenu par habitant, se trouve en position de « suiveur ». Dans cette configuration, le rendement décroissant du capital, joint à la liberté de circulation des capitaux et des travailleurs, impliquent une convergence. En effet, les investissements sont réalisés là où le rendement du capital est plus élevé, c'est-à-dire dans l'économie la plus éloignée de la frontière technologique, qui bénéficie de ce fait d'un plus fort taux d'accumulation du capital et tend donc à « rattraper » le chef de file. Si la mobilité de la main-d'œuvre et la diffusion de la technologie au-delà des frontières sont parfaites, le taux de croissance du stock de capital par unité de rendement converge vers la même valeur et le niveau d'équilibre de la production est similaire une fois que les deux économies ont convergé. À l'équilibre, les prix des facteurs sont égaux respectivement au produit marginal du capital et à celui du travail et ils sont identiques dans les deux pays.

Ce scénario de convergence s'appuie sur des hypothèses spécifiques concernant les facteurs de production, que l'on peut classer suivant trois grandes catégories : paramètres fondamentaux, paramètres technologiques et mobilité des facteurs. Les paramètres fondamentaux se rapportent aux facteurs de production que sont le stock de capital humain et physique et le sol. Les paramètres technologiques reflètent le rendement croissant, constant ou décroissant du capital et la diffusion des technologies. Les hypothèses qui sous-tendent le modèle néo-classique sont hardies et ont peu de chance de se vérifier dans la réalité : la

mobilité des facteurs n'est pas parfaite et le rendement du capital n'est pas nécessairement décroissant (Romer, 1986 ; Lucas, 1988 ; Grossman et Helpman, 1991). Dans la zone euro, la mobilité du capital est élevée, mais la main-d'œuvre est peu mobile. Le rendement du capital peut augmenter lorsque le coût marginal des innovations diminue grâce à l'expérience acquise en matière scientifique ou dans le domaine de la production, ce qui est le cas dans la plupart des activités à forte intensité d'innovation. Étant donné que la dotation initiale en facteurs de production est variable d'un pays de la zone à un autre et que la distance par rapport à la frontière technologique est elle aussi différente suivant les pays, la convergence a peu de chance d'être totale. Les paragraphes qui suivent examinent les conséquences que peuvent avoir, pour l'économie géographique de la zone euro, des écarts par rapport à différentes hypothèses.

Paramètres technologiques différents

Les paramètres technologiques peuvent influencer sur la convergence par deux canaux : le rendement du capital, d'une part, et la capacité des pays à absorber des technologies étrangères et à les adapter à leurs propres besoins, de l'autre. Si le rendement du capital est croissant, il n'y aura pas de convergence. Dans ce cas, en effet, chaque unité de capital supplémentaire permet la production d'unités supplémentaires à un coût décroissant, si bien que le taux de rendement des investissements s'accroît avec le stock de capital. Le système a alors un comportement « explosif ». Étant donné que le suiveur a un stock de capital plus faible au départ, le rendement croissant du capital implique que l'avantage initial du pays chef de file s'accroît encore au fil des ans. Par conséquent, les deux pays (ou régions) divergent. Cela étant, ce processus s'inverse lorsque les coûts d'agglomération, dus à l'encombrement, deviennent plus grands que les avantages d'agglomération dans la région chef de file, exerçant par la suite une force centrifuge qui induit une délocalisation des entreprises vers la région suiveuse.

La diffusion des technologies exerce un effet modérateur. D'après certains auteurs, le caractère de bien public international que revêt la connaissance technique tend à favoriser les pays moins avancés, à condition qu'ils aient la capacité d'absorber des technologies étrangères (Abramowitz, 1986 et 1989). Avec la diffusion des technologies, la distance technologique entre les deux pays peut se stabiliser à un point où l'avantage engendré par la possibilité d'imitation suffit à compenser le plus faible niveau d'investissement en R-D du pays suiveur. Par conséquent, la divergence provoquée par le rendement croissant du capital est atténuée, mais l'écart n'est pas comblé, et l'on ne parvient donc pas à une convergence totale, mais plutôt à une convergence conditionnelle.

Mobilité des facteurs

Le degré de mobilité de la main-d'œuvre et du capital influe sur la géographie économique. Lorsque le capital et la main-d'œuvre ne sont pas mobiles, chaque pays se spécialise en fonction de son avantage comparatif et atteint à son propre rythme son régime de croissance stable à long terme. Les échanges commerciaux entraînent une égalisation des prix des facteurs, mais les dotations en ressources peuvent être différentes.

Dans la réalité, le capital est mobile, mais la main-d'œuvre l'est relativement peu, et le capital va là où les rendements sont les plus élevés. En d'autres termes, les investisseurs exploitent les possibilités offertes par les délocalisations. En définitive, c'est le capital humain qui distinguera les pays les uns des autres, si bien qu'une convergence totale sera impossible puisque ce facteur de production n'est pas mobile. Il y aura donc une convergence conditionnelle : le régime de croissance stable dépend du stock de capital humain. Les rendements du capital convergent, mais les salaires reflètent le produit marginal local de

la main-d'œuvre. A moins que la main-d'œuvre n'ait les mêmes caractéristiques dans le pays chef de file et dans le pays suiveur, il n'y aura donc pas d'égalisation des prix des facteurs au-delà des frontières. D'où l'importance de la flexibilité des salaires. Si le chef de file et le suiveur sont deux régions d'un même pays dans lequel les salaires sont fixés de façon centralisée, et si le salaire national est fixé à un niveau trop élevé compte tenu du produit marginal de la main-d'œuvre dans la région suiveuse, l'ajustement prendra la forme du chômage.

La mobilité du travail est limitée par les coûts de migration, mais elle devrait être favorisée par les écarts de salaires. Il existe une corrélation positive entre la migration des travailleurs et les écarts de revenu entre le pays chef de file et le pays suiveur, et une corrélation négative entre la migration et les coûts de migration, à savoir les frais de déménagement et les coûts représentés par la nécessité de quitter sa famille, d'apprendre une langue, de comprendre une autre culture, etc. Les coûts de migration sont variables suivant les travailleurs. Ainsi, si l'écart de salaire entre le pays chef de file et le pays suiveur est plus important que les coûts de déménagement, les travailleurs du pays suiveur migrent progressivement vers le pays chef de file. Étant donné que l'offre de main-d'œuvre s'accroît dans le pays chef de file et qu'elle diminue dans le pays suiveur, les salaires ont tendance à converger jusqu'au point où le salaire du prochain immigrant dans le pays chef de file est égal à celui du prochain émigrant dans le pays suiveur, majoré des coûts de migration. A ce stade, la migration cesse¹. Globalement, l'équilibre à long terme est la convergence, sous réserve des dotations initiales en capital et de l'égalisation des prix des facteurs jusqu'à une constante qui est le coût de migration.

Concentration, dispersion ou polarisation ?

Naturellement, l'intégration européenne est influencée par une combinaison de ces divers facteurs. On a vu dans le corps du texte que le capital est relativement mobile, tandis que la main-d'œuvre l'est beaucoup moins, en particulier lorsqu'elle est peu qualifiée. Certaines branches d'activité se caractérisent par un rendement décroissant du capital, tandis que d'autres font apparaître des rendements d'échelle croissants. Par ailleurs, la dotation initiale en capital physique et humain est très variable à l'intérieur de la zone. Sur la base de travaux réalisés par Braunerhjelm *et al.* (2000), différentes configurations de géographie économique sont présentées ci-après (tableau 5.A1.1).

Tableau 5.A1.1. Tableau synoptique de différentes configurations de croissance et d'intégration

Configurations de croissance et d'intégration en fonction de différentes hypothèses

	Concentration	Dispersion	Polarisation
Rendement du capital	Croissant	Croissant, décroissant ou constant	Croissant, décroissant ou constant
Mobilité de la main-d'œuvre	Forte	Faible	Très faible ; travailleurs très qualifiés seulement
Équilibre à long terme	Convergence	Convergence conditionnelle	Divergence
Équilibre des prix des facteurs	Égalisation	Segmentation et maintien des disparités initiales	Divergence et aggravation des disparités initiales
Exemples	Irlande	France, Espagne	Italie du Nord et du Sud

Source : OCDE.

Il y aura dispersion si les forces d'agglomération sont inégales, si le capital est très mobile et si la main-d'œuvre est peu mobile. L'inégalité des forces d'agglomération est due à la coexistence de branches d'activité dans lesquelles les rendements d'échelle sont décroissants et de branches dans lesquelles ils sont croissants. Selon leur dotation relative en ressources et le type d'activité, certaines entreprises se délocalisent. En particulier, les entreprises ayant un rendement d'échelle croissant s'implantent là où l'innovation est déjà développée et où des travailleurs hautement qualifiés sont présents. Il en résulte une migration parmi les travailleurs très qualifiés, qui sont la partie la plus mobile de la population. Les branches se caractérisant par des rendements d'échelle décroissants s'implantent en fonction de l'avantage comparatif. Les travailleurs moyennement qualifiés et peu qualifiés, moins mobiles, bénéficient de la dispersion géographique de ces entreprises. Parallèlement, les salaires des travailleurs très qualifiés ont tendance à s'égaler, tandis que ceux des travailleurs peu qualifiés divergent. Si le salaire minimum accepté au niveau local atteint un niveau plus élevé que ne le justifie la situation du marché du travail local, le chômage sera élevé et persistant. Globalement, la distribution des revenus et de l'activité économique est dispersée (Gianetti, 2002).

Il y a concentration lorsque les forces d'agglomération sont prédominantes et que la main-d'œuvre est mobile. Les forces d'agglomération sont puissantes lorsque les entreprises se caractérisant par des rendements croissants du capital et par une main-d'œuvre mobile occupent une place prédominante. À mesure que les entreprises se relocalisent dans des pôles industriels et que les travailleurs les suivent, l'offre d'entreprises et la demande augmentent, ce qui accentue les facteurs d'agglomération initiaux. Ce processus peut se poursuivre jusqu'à ce que l'augmentation des coûts de congestion et des salaires commence à inverser l'effet initial. La mobilité conduit à une égalisation des salaires. Géographiquement, cela se traduit dans un premier temps par une polarisation des activités, les salaires étant fixés à des niveaux différents reflétant le produit marginal du travail. Ensuite, la congestion et l'égalisation des salaires deviennent des facteurs de dispersion. Ainsi, il y a au bout du compte convergence, avec une égalisation des prix des facteurs, mais une forte concentration géographique de l'activité (Krugman, 1991 ; Venables, 1996 ; Puga, 1999).

Il y a polarisation lorsque la main-d'œuvre reste immobile, en particulier la main-d'œuvre peu qualifiée, et que les forces d'agglomération sont puissantes en raison de la prédominance d'activités se caractérisant par des rendements d'échelle croissants. Dans ce cas, l'intégration incite les entreprises à se délocaliser et à s'agglomérer. Comme précédemment, ce processus n'est pas uniforme et certaines régions (certains pays) concentrent leurs activités dans des branches à rendements d'échelle croissants. Elles attirent aussi la main-d'œuvre très qualifiée et mobile. Les autres activités à rendements d'échelle constants ou décroissants s'implantent dans des régions où les qualifications demandées aux travailleurs sont plus variées. Cela peut conduire à une polarisation centre/périphérie, dans laquelle les activités exigeant de hautes qualifications se localisent au centre, et les régions périphériques accueillent les activités moins qualifiées qui dépendent davantage de la dotation régionale (cas du tourisme, par exemple). Les prix des facteurs restent différents, du fait de la segmentation des marchés de produits et du travail. Le résultat final sera probablement une divergence des revenus et de l'activité économique.

Données empiriques

Combes et Overman (2003) présentent une analyse approfondie de résultats d'études empiriques concernant la distribution spatiale de l'activité économique dans l'Union européenne. Les études qu'ils passent en revue ne permettent guère de conclure à une lente spécialisation au sein de la zone euro au cours des 30 dernières années. Il semblerait que la

création du marché unique ait eu un impact sur l'intégration (Commission européenne, 2002). En revanche, la plupart des analyses n'ont pas suffisamment de recul pour mettre en évidence des variations qui seraient induites par la mise en place de l'euro.

A l'issue d'une analyse exhaustive, Midelfart-Knarvik *et al.* (2002) aboutissent à la conclusion qu'un processus global de spécialisation et de concentration est en cours, mais que celui-ci est très lent. A partir de données portant sur 13 pays de l'Union européenne, 36 branches d'activité et la période 1970-97, ils identifient trois groupes de pays : les grands pays du centre (Allemagne, France et Royaume-Uni) où la spécialisation ne s'est pas sensiblement accentuée depuis les années 70, les petits pays du centre qui ont tendance à être plus spécialisés (pays nordiques), et les pays de la cohésion (à l'exception de l'Espagne) qui sont généralement les plus spécialisés. En ce qui concerne la concentration des activités, les résultats sont inégaux. L'activité manufacturière reste très concentrée dans les quatre plus grands pays de l'Union européenne. La concentration est stable dans les services, mais les données sur lesquelles s'appuient les études sont beaucoup moins désagrégées que celles qui concernent les secteurs manufacturiers, ce qui masque peut-être certains effets dynamiques.

Il y a manifestement des facteurs d'agglomération en jeu, mais aussi une certaine dispersion. Midelfart-Knarvik *et al.* (2002) montrent que les branches d'activité se caractérisant par des rendements d'échelle croissants et des niveaux de qualification élevés ont eu tendance à se localiser au centre de l'Union, mais ce mouvement de délocalisation s'essouffle. D'un autre côté, l'avantage comparatif a été la principale force d'attraction des petits pays. La proportion de travailleurs très qualifiés et de chercheurs semble jouer un rôle croissant dans l'implantation des activités (au niveau national), car ceux-ci ont tendance à être plus mobiles que les travailleurs peu qualifiés, mais la mobilité globale de la main-d'œuvre est très faible par comparaison avec les États-Unis.

Aux États-Unis, les niveaux de vie observés dans les différents États ont convergé au cours des 60 dernières années – mais il est difficile d'identifier les facteurs qui ont contribué à cette évolution et leur influence semble s'être atténuée au cours de la période récente (Kim, 1995 ; Ellison et Glaeser, 1999). Les principaux d'entre eux sont probablement une plus grande mobilité, une intégration plus poussée et une plus grande uniformité des dotations en ressources, encore que les facteurs d'agglomération (Silicon Valley, par exemple) jouent un rôle considérable. D'une manière plus générale, Combes et Overman (2003) soulignent que les comparaisons empiriques avec les États-Unis ont été jusqu'ici limitées, en raison principalement d'un manque de données comparables. Il est toutefois manifeste que l'Europe se caractérise par des marchés de produits moins intégrés et une main-d'œuvre moins mobile, deux facteurs déterminants qui impliquent que des forces différentes sont à l'œuvre.

Notes

1. Le processus de migration peut également être freiné ou interrompu par les coûts de congestion. A mesure que des travailleurs migrent vers le pays chef de file, les coûts de congestion (transport, logement) apparaissent, réduisant le revenu attendu et, par conséquent, le flux de migrants.

Bibliographie

- Abramowitz, M. (1986), « Catching Up, Forging Ahead and Falling Behind », *Journal of Economic History*.
- Abramowitz, M. (1989), « Rapid Growth Potential and its Realization », in Abramowitz (dir. publ.), *Thinking About Growth and Other Essays on Economic Growth and Welfare*, Cambridge University Press.
- Braunerhjelm, P. et al. (2000), *Integration and the Regions of Europe: How the Right Policies Can Prevent Polarization*, Monitoring European Integration 10, CEPR, Londres.
- Combes, P.-P. et H. Overman (2003), « The Spatial Distribution of Economic Activities in the EU », *CEPR Discussion Paper*, n° 3999, www.cepr.org/pubs/dps/DP3999.asp.
- Commission européenne (2002), *European Integration and the Functioning of Product Markets*, European Economy, Special Report, n° 2, http://europa.eu.int/comm/economy_finance/publications/european_economy/2002/eesp202en.pdf.
- Ellison, G. et E. Glaeser (1999), « The Geographic Concentration of Industry: Does Natural Advantage Explain Agglomeration », *American Economic Review*, vol. 89.
- Gianetti, M. (2002), « The Effects of Integration on Regional Disparities: Convergence, Divergence or Both? », *European Economic Review*, vol. 46(3).
- Grossman, G. et E. Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Kim, S. (1995), « Expansion of Markets and the Geographic Distribution of Economic Activities: the Trends in US Regional Manufacturing Structures, 1860-1987 », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110.
- Krugman, P. (1991), *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Lucas, R. (1988), « On the Mechanics of Economic Development », *Journal of Monetary Economics*, 22(1).
- Midelfart-Knarvik, K.H. et al. (2002), « The Location of European Industry », dans Commission européenne, *European Integration and the Functioning of Product Markets*, European Economy, Special Report, n° 2, http://europa.eu.int/comm/economy_finance/publications/european_economy/2002/eesp202en.pdf.
- Puga, D. (1999), « European Regional Policies in Light of Recent Location Theories », *CEPR Discussion Paper*, n° 2767.
- Romer, P. (1986), « Increasing Returns and Long-Run Growth », *Journal of Political Economy*, 94(5).
- Solow, R. (1956), « A Contribution to the Theory of Economic Growth », *Quarterly Journal of Economics*, LXX(1).
- Venables, A.J. (1996), « Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries », *International Economic Review*, 37(2).

*Annexe 5.A2***Fonds structurels et politiques régionales**

La présente annexe examine les objectifs de la politique régionale et le cadre institutionnel dans lequel elle s'inscrit, avant de présenter un résumé des recherches empiriques consacrées aux effets de la politique régionale sur la croissance et la convergence.

Objectifs économiques

Les politiques structurelles et les politiques de cohésion visent à réduire les disparités économiques et sociales entre les régions les plus riches et les plus pauvres de l'Union européenne (Article 158 du traité) :

« Afin de promouvoir un développement harmonieux de l'ensemble de la Communauté, celle-ci développe et poursuit son action tendant au renforcement de sa cohésion économique et sociale. [...] En particulier, la Communauté vise à réduire l'écart entre les niveaux de développement des diverses régions et le retard des régions les moins favorisées, y compris les zones rurales ». Le rapport Delors de 1989 précise en outre : « L'expérience montre... qu'en l'absence de politiques compensatrices l'effet global d'une intégration plus poussée sur les régions de la périphérie pourrait être négatif. Les coûts de transport et les économies d'échelle tendraient à déplacer l'activité économique vers les zones hautement développées du centre de la Communauté, au détriment des régions défavorisées, en particulier de la périphérie. L'union économique et monétaire devrait encourager et orienter l'ajustement structurel qui aiderait les régions pauvres de la Communauté à rattraper les régions riches ».

Conception

Le Fonds européen de développement régional (FEDER) a été créé en 1975. L'adhésion de la Grèce en 1981 et celle de l'Espagne et du Portugal en 1986 ont entraîné une révision du FEDER. En 1989, un encadrement pluriannuel des dépenses, désigné sous le nom de perspectives financières ou Paquet Delors I, a été institué pour la période 1989-93 ; lui ont fait suite le Paquet Delors II pour la période 1994-99 et l'Agenda 2000 pour 2000-06.

Dans le cadre du Paquet Delors I, six objectifs avaient été assignés aux fonds structurels :

1. Favoriser l'adaptation économique des régions en retard de développement, à savoir celles ayant un PIB par habitant inférieur à 75 pour cent de la moyenne communautaire. Ce premier objectif représentait les deux tiers environ des fonds structurels.
2. Aider les régions gravement affectées par le déclin industriel, marqué par un chômage croissant et une baisse de l'emploi. Ce deuxième objectif représentait environ 11 pour cent de l'ensemble des fonds structurels.

3. Réduire le chômage de longue durée, cet objectif représentant moins de 10 pour cent de l'ensemble des fonds structurels.
4. Faciliter l'adaptation des travailleurs à l'évolution des structures de production.
5. Accélérer l'adaptation du secteur agricole.
6. Faciliter le développement des régions faiblement peuplées.

L'Agenda 2000, couvrant la période 2000-06, a visé à simplifier la gestion des fonds structurels en ramenant à trois le nombre d'objectifs :

1. Promouvoir le développement et l'ajustement structurel des régions en retard de développement (c'est-à-dire celles ayant un PIB par habitant inférieur à 75 pour cent de la moyenne de l'Union européenne) ; cet objectif regroupe l'ancien objectif 1 et une partie des objectifs 5 et 6.
2. Aider les régions affectées par le déclin industriel, se traduisant par une augmentation du chômage et une baisse de l'emploi ; cet objectif rassemble l'ancien objectif 2 et une partie de l'objectif 5.
3. Mettre en œuvre toutes actions en faveur du développement des ressources humaines hors des régions éligibles au nouvel objectif 1 ; cet objectif rassemble les anciens objectifs 3 et 4.

Le Fonds de cohésion a été créé en 1993 pour permettre aux pays les plus pauvres de concilier plus facilement la discipline budgétaire requise par le traité et la poursuite d'investissements importants dans les infrastructures publiques. Ce fonds a donc une orientation plus nationale que régionale, et il vise en particulier les États membres (Espagne, Grèce, Irlande et Portugal) dont le revenu national brut par habitant est inférieur à 90 pour cent de la moyenne de l'UE. En outre, alors que les fonds structurels couvrent tous les secteurs, le Fonds de cohésion sert exclusivement à financer des projets concernant le traitement de l'eau et les transports, ainsi que des projets visant à améliorer l'environnement.

Composition du budget

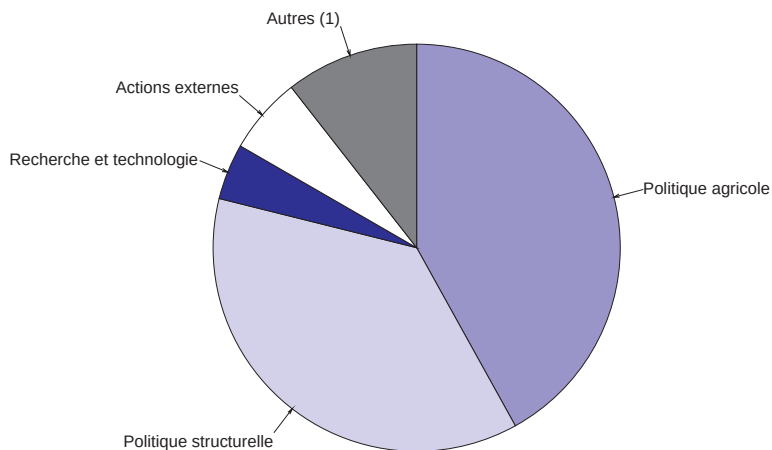
La politique régionale représente le principal poste de dépenses du budget européen, après les dépenses liées à l'agriculture (graphique 5.A2.1).

Selon Sapir *et al.* (2003), trois orientations peuvent être distinguées dans la politique structurelle et de cohésion :

1. Les fonds relevant de l'objectif 1 ont une nette orientation régionale et visent des régions à faible revenu ; ils représentent environ 65 pour cent des dépenses régionales (graphique 5.A2.2).
2. Les autres objectifs ont une orientation horizontale et représentent environ 25 pour cent des dépenses au titre des mesures structurelles et de cohésion.
3. Les fonds de cohésion ont une orientation nettement nationale, visent les États membres à faible revenu et représentent environ 10 pour cent des dépenses structurelles et de cohésion.

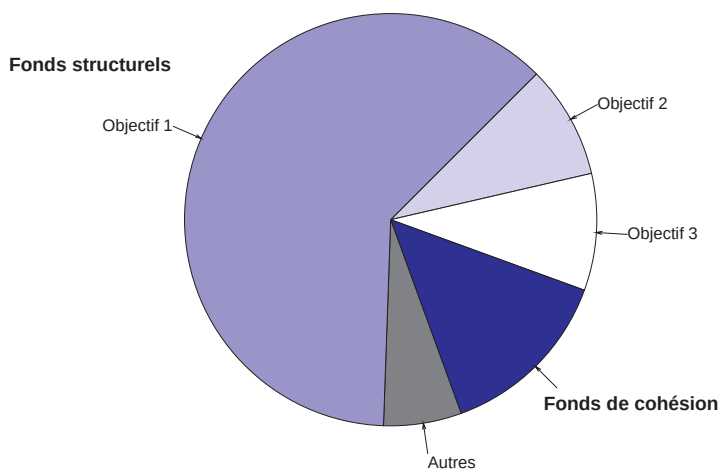
Un cadre financier pour la période 2000-06 a été convenu en mars 1999, au Sommet de Berlin (tableau 5.A2.1). L'objectif était de dégager des ressources en vue de l'élargissement sans pour autant accroître le budget total.

Lors du Sommet de Berlin, la Commission avait retenu comme hypothèse que six pays (Chypre, Estonie, Hongrie, Pologne, République tchèque et Slovaquie) adhéreraient à l'Union européenne en 2002, les adhésions suivantes ne devant pas avoir lieu avant 2006. Cependant,

Graphique 5.A2.1. **Crédits d'engagement du budget 2004, par secteur**

1. Y compris les dépenses administratives.

Source : Commission européenne, Budget général de l'Union européenne pour l'exercice 2004.

Graphique 5.A2.2. **Ventilation des opérations structurelles du budget 2004**

Source : Commission européenne, Budget général de l'Union européenne pour l'exercice 2004.

Tableau 5.A2.1. **Cadre financier : UE15 et nouveaux États membres, 2000-06**
En pourcentage des dépenses totales

	Prix courants				Prix de 2004		
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Agriculture	44.5	45.8	46.3	46.4	42.7	42.9	37.2
Actions structurelles	34.8	33.7	33.4	33.3	35.5	35.5	39.4
Fonds structurels	32.0	30.9	30.6	30.5	30.6	31.1	34.0
Fonds de cohésion	2.8	2.8	2.8	2.8	4.9	4.4	5.4
Politiques internes	6.4	6.5	6.5	6.7	7.6	7.6	8.3
Actions extérieures	4.9	4.9	4.8	4.9	4.4	4.3	4.7
Administration	4.9	4.9	5.0	5.1	5.2	5.2	5.8
Réserves	1.0	0.9	0.7	0.4	0.4	0.4	0.4
Stratégie de préadhésion	3.4	3.3	3.3	3.3	3.0	2.9	3.2
Compensation	..	..	..	..	1.2	1.1	1.0
Total¹	93 792	97 189	100 672	102 145	115 434	117 526	108 967
Plafond en pourcentage du RNB (SEC 95) ²	1.07	1.08	1.11	1.09	1.08	1.06	1.06

1. Millions d'euros, montant total des crédits pour engagements.

2. Plafond des crédits pour paiements.

Source : Commission européenne (2004), Budget général de l'Union européenne pour l'exercice 2004, <http://europa.eu.int/comm/budget/pdf/budget/syntchif2004/fr.pdf>.

au Sommet d'Helsinki, en décembre 1999, la Commission a estimé qu'il n'était plus réaliste d'envisager l'adhésion des pays susmentionnés en 2002. En décembre 2002, lors du Sommet de Copenhague, dix pays ont été déclarés aptes à adhérer : Chypre, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, Malte, la Pologne, la République tchèque, la République slovaque et la Slovaquie. Néanmoins, le budget n'a pas été modifié. D'après la Commission européenne, l'impact budgétaire sera relativement limité les premières années suivant l'adhésion, si bien que la provision de EUR 44 milliards au titre de l'élargissement (y compris l'aide préadhésion) pour la période 2004-06 prévue dans l'Accord de Berlin est suffisante pour couvrir un plus grand nombre de pays. A Copenhague, les 25 pays ont convenu que, sur ce montant, EUR 40.7 milliards iraient aux dix nouveaux États membres, le reste étant consacré à l'aide préadhésion à la Bulgarie et à la Roumanie.

Après l'élargissement, qui fera passer certaines régions au-delà du seuil de PIB par habitant, les négociations relatives aux Perspectives financières 2007-13 seront vraisemblablement dominées par le débat sur la politique régionale, étant donné que certains États membres actuels de l'UE vont chercher à obtenir compensation de la perte prévisible d'une partie importante de leurs subventions après 2006. La Commission a récemment proposé une forte augmentation des dépenses régionales (Commission européenne, 2004), à laquelle certains États membres se sont vivement opposés.

Qui reçoit les fonds ?

Les fonds structurels visent principalement les régions telles qu'elles sont définies dans la Nomenclature des unités territoriales statistiques (NUTS 2). Cette orientation régionale a deux conséquences importantes : i) tous les États membres, à l'exception du Luxembourg et du Danemark (ainsi que de la Belgique et des Pays-Bas à partir de 2007) comptent au moins

une région qui reçoit une aide financière au titre de l'objectif 1 ; ii) des pays ayant un PIB national à peu près identique peuvent recevoir des proportions très différentes des fonds de l'UE. Par exemple, la Suède et l'Italie ont un PIB comparable au niveau national, mais comme l'Italie souffre de disparités régionales beaucoup plus prononcées que la Suède, elle bénéficie d'aides régionales beaucoup plus importantes. Globalement, les principaux bénéficiaires des fonds structurels sont l'Espagne (23.3 pour cent des fonds structurels sur la période 2000-06), l'Allemagne (15.4 pour cent), la Grèce (11.3 pour cent), l'Italie (15.3 pour cent) et le Portugal (10.2 pour cent), suivis du Royaume-Uni (8.5 pour cent) et de la France (8.1 pour cent). Les fonds de cohésion sont toujours consacrés exclusivement à l'Espagne (62.6 pour cent), au Portugal (17.2 pour cent), à la Grèce (17.2 pour cent) et à l'Irlande (3.1 pour cent).

Les politiques régionales ont-elles contribué à la croissance et à la convergence ?

Les analyses empiriques tentent non seulement de déterminer s'il y a eu convergence entre les régions européennes, mais aussi d'évaluer les effets des politiques régionales. Globalement, les données disponibles ne permettent guère de formuler des conclusions solides (tableau 5.A2.2).

Depuis 1980, le PIB par habitant a eu tendance à converger au niveau national, mais beaucoup moins au niveau régional. Les pays à faible revenu ont enregistré une croissance plus soutenue, en moyenne, que les pays à revenu élevé, les quatre pays de la cohésion affichant une croissance de 2.8 pour cent en termes réels, alors que l'ensemble de l'UE15 a connu une croissance de 2.3 pour cent en moyenne pondérée entre 1980 et 2002. A un niveau plus désagré, la convergence peut être évaluée sur les six macrorégions qui bénéficient le plus des fonds structurels et des fonds de cohésion, à savoir la Grèce, l'Espagne, l'Irlande, le Portugal, l'Allemagne de l'Est et le Mezzogiorno en Italie. Ces régions reçoivent près de 70 pour cent du total de ces fonds. Des études empiriques les concernant concluent à une convergence beta et sigma mais les résultats diffèrent suivant les régions (encadré 5.A2.1). La convergence est particulièrement prononcée en Irlande et en Allemagne de l'Est, alors qu'elle est pratiquement inexistante dans le Mezzogiorno (Sapir *et al.*, 2003). Si l'on descend au niveau de la Nomenclature des unités territoriales statistiques II, on n'observe aucun indice de convergence, pas plus que de divergence ou de polarisation (Boldrin et Canova, 2001 ; Midelfart-Knarvik et Overman, 2002). En comparant la dispersion régionale à l'intérieur des pays et dans l'ensemble de l'Union, Cappelen *et al.* (2003) montrent que si certains pays connaissent un rattrapage, les inégalités à l'intérieur des pays persistent.

Il est difficile de se prononcer sur la relation entre la croissance et la politique régionale. D'après des simulations fondées sur des hypothèses qui peuvent paraître excessivement optimistes, l'impact potentiel des fonds semble considérable. Bradley *et al.* (2003) observent, à partir de diverses simulations effectuées à l'aide du modèle de la commission européenne, HERMIN, des augmentations du niveau du PIB s'échelonnant de 1½ pour cent en Espagne à 4½ pour cent au Portugal au bout de six années de mise en œuvre des fonds structurels, en supposant que les projets présentés pour la période 1994-99 sont intégralement réalisés. Ces augmentations du PIB s'accompagnent de réductions notables du chômage. L'impact des programmes pourrait être surestimé, du moins pour la période 1994-99, dans la mesure où ils sont appliqués de façon très variable alors que les modèles supposent que les projets présentés sont intégralement réalisés. Cependant, les programmes les plus récents comportent des procédures administratives améliorées qui devraient en assurer une plus large utilisation.

Des études fondées sur des régressions comprenant les fonds structurels comme variable dans des équations au niveau national mettent en évidence un impact positif des fonds

Tableau 5.A2.2. **Recherches empiriques sur la convergence dans l'Union européenne**

Auteurs	Modèle utilisé ou hypothèse testée	Données d'observation
Beugelsdijk et Eijffinger (2003)	Les auteurs testent la convergence entre les 15 pays de l'UE sur la période 1995-2001 et tentent de déterminer si les fonds structurels ont favorisé celle-ci.	Indication d'une convergence β , avec un impact positif significatif des fonds structurels sur le processus de convergence.
Boldrin et Canova (2001)	Les auteurs analysent l'évolution de différents indicateurs d'inégalités régionales dans le but d'évaluer l'efficacité des fonds structurels dans la réduction de ces inégalités. Période couverte : 1980-96.	Pas de nette indication d'une convergence en termes de revenu par habitant ou de taux de chômage entre les régions. Légère tendance de la productivité du travail à converger. Pas d'indication que les régions bénéficiant des fonds structurels se comportent différemment des autres.
Braunerhjelm <i>et al.</i> (2000)	Les auteurs testent la convergence β aux niveaux national et régional et présentent divers indicateurs d'intégration et de mobilité. Période couverte (variable) : 1977-95.	Les inégalités de revenus entre États membres ont diminué au cours des deux dernières décennies, tandis que les disparités régionales à l'intérieur des États membres se sont accentuées. Les flux transfrontaliers totaux de capitaux ont sensiblement augmenté ces dernières années. La mobilité de la main-d'œuvre dans l'UE est à la fois plus limitée que dans le passé et plus faible qu'aux États-Unis.
van de Coevering (2002)	L'auteur utilise une batterie d'indicateurs structurels pour évaluer la convergence réelle entre les pays de l'UE au cours des années 90.	Indication : i) d'une divergence des structures de production des pays de la zone euro, ii) d'une hétérogénéité des degrés d'ouverture de ces pays aux échanges internationaux.
Crespo-Cuaresma <i>et al.</i> (2002)	Les auteurs tentent de déterminer si l'intégration a stimulé la croissance économique dans l'UE et si elle a favorisé la convergence entre les pays. Période couverte : 1960-98.	Indication d'une convergence β et σ significative pour les États membres de l'UE ; le taux de convergence semble se situer entre 3.5 et 5.5 pour cent par an ; l'intégration dans l'UE contribue de façon significative au rattrapage.
Commission européenne (2000)	La Commission mesure l'évolution de certaines variables macroéconomiques au fil des ans dans différents pays et régions. Période couverte : 1960-2000.	Quelques indices d'une convergence β entre les pays en termes de revenus, mais convergence très lente entre les régions au cours des années 80 et 90. L'efficacité des transferts structurels de l'UE dépend de la stabilité macroéconomique, de l'efficacité des institutions, du bon fonctionnement des marchés, du degré d'ouverture et de la dotation en capital physique et humain.

Tableau 5.A2.2. **Recherches empiriques sur la convergence dans l'Union européenne (suite)**

Auteurs	Modèle utilisé ou hypothèse testée	Données d'observation
de la Fuente (2000)	L'auteur passe en revue des analyses théoriques et empiriques récentes consacrées à la croissance. Les périodes et régions couvertes sont variables (OCDE, UE, Espagne).	Globalement, les indices d'une convergence et d'un rattrapage des niveaux de revenu sont plus nombreux que ceux d'une divergence sur de très longues périodes, mais les dotations initiales (en capital humain, notamment) peuvent expliquer un certain manque de rattrapage en termes de taux de croissance.
de la Fuente (2002a)	L'auteur teste la convergence β entre les pays de l'OCDE dans le but d'identifier les facteurs en jeu. Période couverte : 1970-95.	La convergence des revenus par habitant a été due presque exclusivement aux rendements décroissants et à la diffusion des technologies. Les divergences en termes d'investissement en R-D et d'évolution du marché du travail ont contribué à la persistance d'inégalités. L'investissement dans le capital humain a eu un effet à peu près neutre.
Geroski et Gügler (2001)	Les auteurs tentent de déterminer si le marché unique a engendré une convergence des structures industrielles entre les pays européens. Période couverte : 1994-98, entreprises de plus de 100 salariés dans 14 pays.	Peu d'indices d'une convergence. Les structures de marché de certaines branches d'activité dans différents pays européens conservent leur identité distincte et éventuellement complémentaire, laissant supposer une spécialisation entre les pays.
Giannetti (2002)	L'auteur teste la convergence β entre les régions et pays, en établissant une distinction entre les régions à dotation importante en haute technologie. Période couverte : 1980-92.	La croissance s'est accélérée et une convergence s'est produite dans les régions spécialisées dans les secteurs de haute technologie, tout en créant des disparités à l'intérieur des pays. En revanche, les écarts de revenu entre pays ont diminué au cours de la période considérée car la valeur ajoutée des régions spécialisées dans les hautes technologies représente une part croissante du PIB.
Görg et Ruane (1999)	L'intégration devrait aboutir à une croissance plus soutenue et à un rattrapage dans les économies à faible revenu ; les auteurs comparent l'Irlande avec l'Espagne, la Grèce et le Portugal afin d'identifier les facteurs qui favorisent le rattrapage. Modèle théorique : Krugman (1997) et géographie économique, expliquant que de moindres coûts de transport et de production dans les économies en retard de développement seront des facteurs déterminants pour l'IDE et la production. Période couverte : 1970-97.	L'intégration est sans doute une condition nécessaire, et non suffisante, pour le rattrapage. Des coûts de transport plus faibles et les politiques industrielles (faible imposition des entreprises, modération salariale) ont nettement aidé l'Irlande à se développer beaucoup plus vite que les trois autres pays. Parallèlement, la dispersion des coûts salariaux s'est sans doute accrue (l'écart entre l'Allemagne et l'Irlande s'étant creusé au cours de la période considérée).

Tableau 5.A2.2. **Recherches empiriques sur la convergence dans l'Union européenne** (suite)

Auteurs	Modèle utilisé ou hypothèse testée	Données d'observation
Hallet (2000)	L'auteur présente une série d'indicateurs de spécialisation, de concentration, de polarisation et de centralité dans l'UE. Période couverte : 1980-95.	Globalement, la spécialisation a très peu évolué sur le plan spatial par comparaison avec les transformations induites par le passage de l'activité manufacturière à l'activité de services. La concentration a un triple aspect : l'agriculture se caractérise par un faible degré de concentration ; les secteurs exposés aux échanges internationaux présentent un degré élevé de concentration qui dépend de l'avantage comparatif initial ; les secteurs non exposés aux échanges internationaux ont tendance à suivre la répartition spatiale des revenus, avec une concentration encore plus poussée dans les services bancaires et financiers.
Midelfart-Knarvik et Overman (2002)	Les auteurs estiment l'impact de l'intégration européenne et des fonds structurels sur la localisation des activités industrielles. Période couverte : 1970-97.	Les pays de l'UE ont accentué leur spécialisation depuis le début des années 80, mais rien n'indique qu'il y a eu une spécialisation au niveau régional. Les interventions de l'UE ont tendance à attirer les activités à forte intensité de R-D dans des régions qui ne disposent pas de ressources importantes en main-d'œuvre hautement qualifiée, si bien que les fonds structurels n'empêchent pas la polarisation régionale.
Sapir <i>et al.</i> (2003)	Les auteurs évaluent l'impact de la politique de cohésion sur la convergence. Période couverte : 1980-2000.	Le PIB par habitant a tendance à converger au niveau des États membres, mais à l'intérieur de chaque pays, les niveaux de PIB et les taux de chômage ont eu tendance à diverger entre les régions, accentuant les inégalités. Cela étant, les six « macro-régions » (Grèce, Espagne, Irlande, Portugal, les six Länder d'Allemagne de l'Est, le Mezzogiorno en Italie) qui reçoivent la plus grande partie des fonds structurels et des fonds de cohésion ont convergé (convergence β et convergence σ).
Vanhoudt (1999)	L'auteur teste la convergence β entre les pays de l'UE. Période couverte : 1950-90.	Croissance et convergence existaient déjà jusqu'au premier élargissement important (1973). Le marché unique ne semble avoir eu aucun effet sur les flux commerciaux. Les différences de taux de croissance sont principalement imputables à l'investissement dans le capital humain et au taux de croissance de la population active.

Source : OCDE.

Encadré 5.A2.1. Mesure de la convergence

Il est difficile de mesurer la convergence entre des pays ou des régions, et il faut pour cela définir avec soin le concept à mesurer. Trois concepts généraux peuvent être distingués :

- La convergence σ qui désigne la variabilité d'une variable d'un pays à un autre ; elle répond à la question de savoir si la dispersion des niveaux de revenu par habitant entre les régions européennes diminue. La convergence σ est généralement mesurée par l'écart-type de la variable entre les pays.
- La convergence β inconditionnelle, qui mesure s'il existe une relation négative entre le taux de croissance du PIB par habitant et le niveau de revenu initial dans les pays ou régions. En d'autres termes, elle permet de déterminer si les pays les plus pauvres progressent plus rapidement et rattrapent ainsi les pays à revenu élevé. Ce modèle s'appuie sur l'hypothèse que tous les pays convergent vers le même niveau de revenu d'équilibre.
- La convergence β conditionnelle est un concept similaire, mais elle dépend des conditions initiales. L'hypothèse est que les pays ayant des dotations initiales similaires atteignent des niveaux de revenu similaires, mais que, du fait de différences dans les cadres institutionnels, les modes de production, etc., les pays ne convergent pas tous vers le même niveau de revenu d'équilibre.

Le concept de convergence β peut être représenté par l'équation suivante :

$$\Delta y_{i,t} = \alpha x_i - \beta y_{i,t}$$

où $y_{i,t}$ représente le niveau de PIB du pays i , Δ représente le taux de croissance, x_i représente les paramètres économiques fondamentaux, c'est-à-dire toutes les caractéristiques d'un territoire qui ont un effet permanent sur son taux de croissance (taux d'investissement, capital humain, démographie, etc.), et α est un ensemble de paramètres. Le paramètre β mesure la rapidité avec laquelle l'économie i se rapproche de son propre équilibre à long terme $y_i^* = \alpha x_i / \beta$. C'est ce que l'on entend par convergence conditionnelle : chaque pays se rapproche de son équilibre à long terme, qui varie d'un pays à l'autre en fonction des paramètres fondamentaux x_i . En d'autres termes, il n'y a pas de raison pour que, étant donné les variables x_i , les économies convergent vers le même niveau de vie. D'un autre côté, si x_i est le même dans tous les pays, les équilibres à long terme sont les mêmes, et si le coefficient β prend une valeur située entre zéro et un, on tendra vers une convergence absolue.

Les trois concepts de convergence ne sont donc pas équivalents. La convergence β est une condition nécessaire pour une convergence σ durable, mais elle n'est pas suffisante. Si un choc accroît temporairement les divergences, ou si le point initial de convergence σ est celui d'une dispersion inférieure à la tendance à long terme, il n'y aura pas de convergence σ mais un processus de convergence β sera à l'œuvre. En outre, les deux types de convergence β ont des implications très différentes. La convergence β absolue (inconditionnelle) implique une égalisation tendancielle des revenus par habitant à l'intérieur de l'échantillon. Initialement, les pays pauvres tendent à croître plus rapidement jusqu'à

Encadré 5.A2.1. Mesure de la convergence (suite)

ce qu'ils rattrapent les pays riches. A terme, le revenu par habitant escompté est le même pour tous les membres du groupe, indépendamment des valeurs initiales. Avec la convergence β conditionnelle, en revanche, chaque territoire converge vers son propre équilibre, mais celui-ci peut être très variable d'un territoire à un autre. Par conséquent, de fortes inégalités peuvent persister, même à long terme. En revanche, en cas de convergence des paramètres fondamentaux, du capital humain et physique et de la technologie, il peut y avoir une convergence β absolue, si bien que le niveau du PIB par habitant des différents pays converge.

structurels sur la croissance des pays à faible revenu (voir, par exemple Beugelsdijk et Eijffinger, 2003 ; Crespo-Cuaresma *et al.*, 2002) ; au niveau infranational, la relation est plus nuancée, certains auteurs n'observant aucun effet (Cappelen *et al.*, 2003), tandis que d'autres constatent un effet prononcé (de la Fuente, 2002b). L'absence de consensus tient peut-être à des faiblesses des modèles économétriques, par exemple à des méthodes statistiques peu puissantes reposant sur des séries de données médiocres et ne permettant pas de mettre en évidence une convergence, ou au contraire à des artifices statistiques faisant apparaître à tort une convergence. Comme le résumait Sapir *et al.* (2003), en définitive, il est impossible de dire avec certitude quelle aurait été la performance relative de ces régions en l'absence de la politique de cohésion et des autres politiques de l'UE. Midelfart-Knarvik et Overman (2002) considèrent quant à eux que les politiques de l'UE ont nui au processus d'intégration ou l'ont au contraire favorisé, selon les ressources et les stratégies de chaque pays, sans que l'on puisse mettre en évidence de schéma cohérent pour l'ensemble des pays.

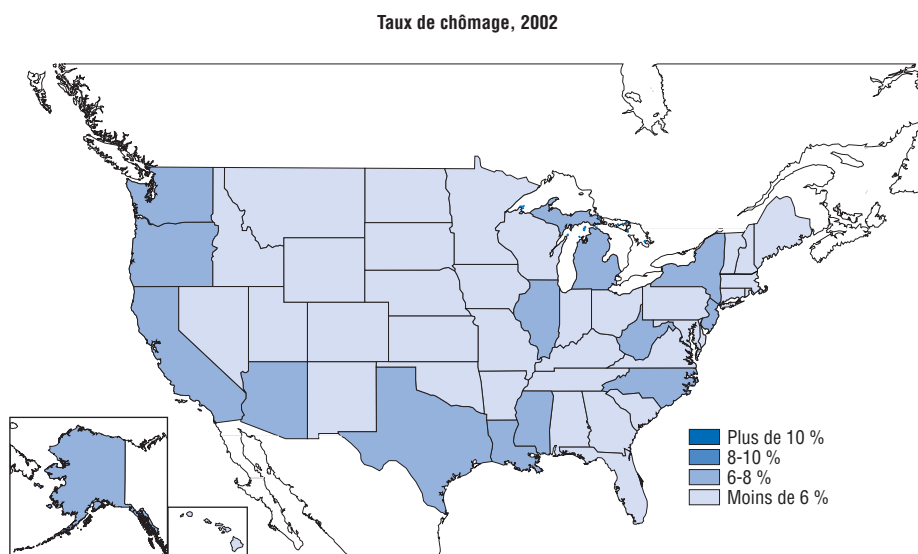
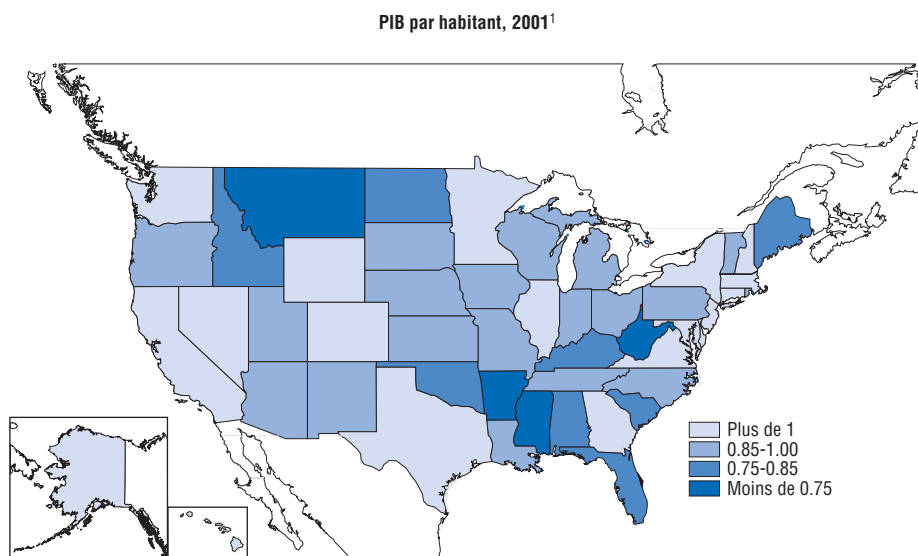
Bibliographie

- Beugelsdijk, M. et S.C.W. Eijffinger (2003), « The Effectiveness of Structural Policy in the European Union: An Empirical Analysis for the EU-15 during the Period 1995-2001 », CEPR Discussion Papers, n° 3879, <http://ideas.repec.org/p/cpr/ceprdp/3879.html>.
- Boldrin, M. et F. Canova (2001), « Inequality and Convergence in Europe's Regions: Reconsidering European Regional Policies », *Economic Policy*, n° 32.
- Bradley, J., E. Morgenroth et G. Untiedt (2003), « Macro-Regional Evaluation of the Structural Funds Using the HERMIN Modelling Framework », ESRI Working Papers n° 152, Dublin, http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docgener/evaluation/doc/obj1/macro_modelling.pdf.
- Braunerhjelm, P. et al. (2000), *Integration and the Regions of Europe: How the Right Policies Can Prevent Polarisation*, Monitoring European Integration 10, CEPR.
- Cappelen, A. et al. (2003), « The Impact of EU Regional Support on Growth and Convergence in the European Union », *Journal of Common Market Studies*, vol. 41, n° 4.
- van de Coevering, C. (2002), « Structural Convergence and Monetary Integration », document interne, septembre.
- Commission européenne (2000), *Public Finances in EMU – 2000*, European Economy, Reports and Studies, n° 3.
- Commission européenne (2004), « Troisième rapport sur la cohésion économique et sociale », http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion3/cohesion3_fr.htm.
- Crespo-Cuaresma, J., Dimitz, M.A. et D. Ritzberger-Grünwald (2002), « Growth, Convergence and EU Membership », *Oesterreichische Nationalbank Working Paper*, n° 62, www.oenb.at/workpaper/wp62.pdf.
- de la Fuente, A. (2000) « Convergence across Countries and Regions: Theory and Empirics », *CEPR Discussion Papers*, n° 2465, www.cepr.org/pubs/dps/DP2465.asp.
- de la Fuente, A. (2002a), « Convergence across Countries and Regions: Theory and Empirics », UFAE and IAE Working Papers, n° 555.02, Unitat de Fonaments de l'Anàlisi Econòmica (UAB) et Institut d'Anàlisi Econòmica (CSIC), <http://pareto.uab.es/wp/2002/55502.pdf>.
- de la Fuente, A. (2002b), « The Effect of Structural Fund Spending on the Spanish Regions: an Assessment of the 1994-99 Objective I CSF », *CEPR Discussion Paper*, n° 3673, Londres.
- Geroski, P.A. et K. Gügler (2001), « Corporate Growth Convergence in Europe », *CEPR Discussion Paper*, n° 2838, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=275009.
- Gianetti, M. (2002), « The Effects of Integration on Regional Disparities: Convergence, Divergence or Both? », *European Economic Review*, n° 46.
- Görg, H. et F. Ruane (1999), « European Integration and Peripherality: Are There Lessons from Ireland? », Trinity College Dublin Economic Papers, n° 9910, Trinity College Dublin Economics Department, www.economics.tcd.ie/tepnol10HG99.pdf.

- Hallet, M. (2000), « Regional Specialisation and Concentration in the EU », European Commission Economic Papers, n° 141, http://europa.eu.int/comm/economy_finance/publications/economic_papers/economicpapers141_en.htm.
- Midelfart-Knarvik, K.H. et H.G. Overman (2002), « Delocation and European Integration – Is Structural Spending Justified? », *Economic Policy*, n° 35.
- Sapir, J. *et al.* (2003), « An Agenda for a Growing Europe – Making the EU Economic System Deliver », rapport d'un groupe d'experts indépendants créé à l'initiative du président de la Commission européenne.
- Vanhoudt, P. (1999), « Did the European Unification Induce Economic Growth? In Search of Scale Effects and Persistent Changes », *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135(2).

*Annexe 5.A3***Données explicatives**

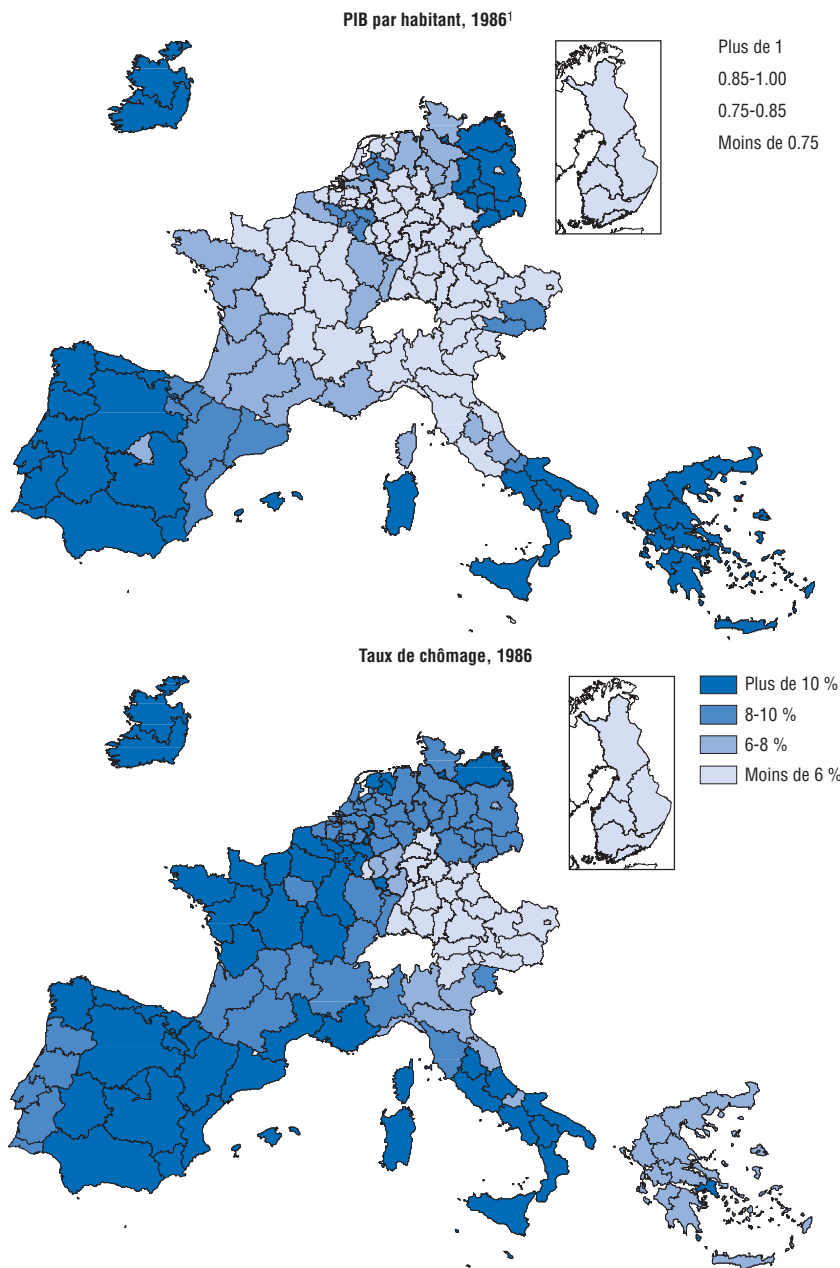
Graphique 5.A3.1. Dispersion régionale actuelle aux États-Unis



1. Par rapport à la moyenne pour les États-Unis

Source : Bureau of Economic Analysis et Bureau of Labour Statistics.

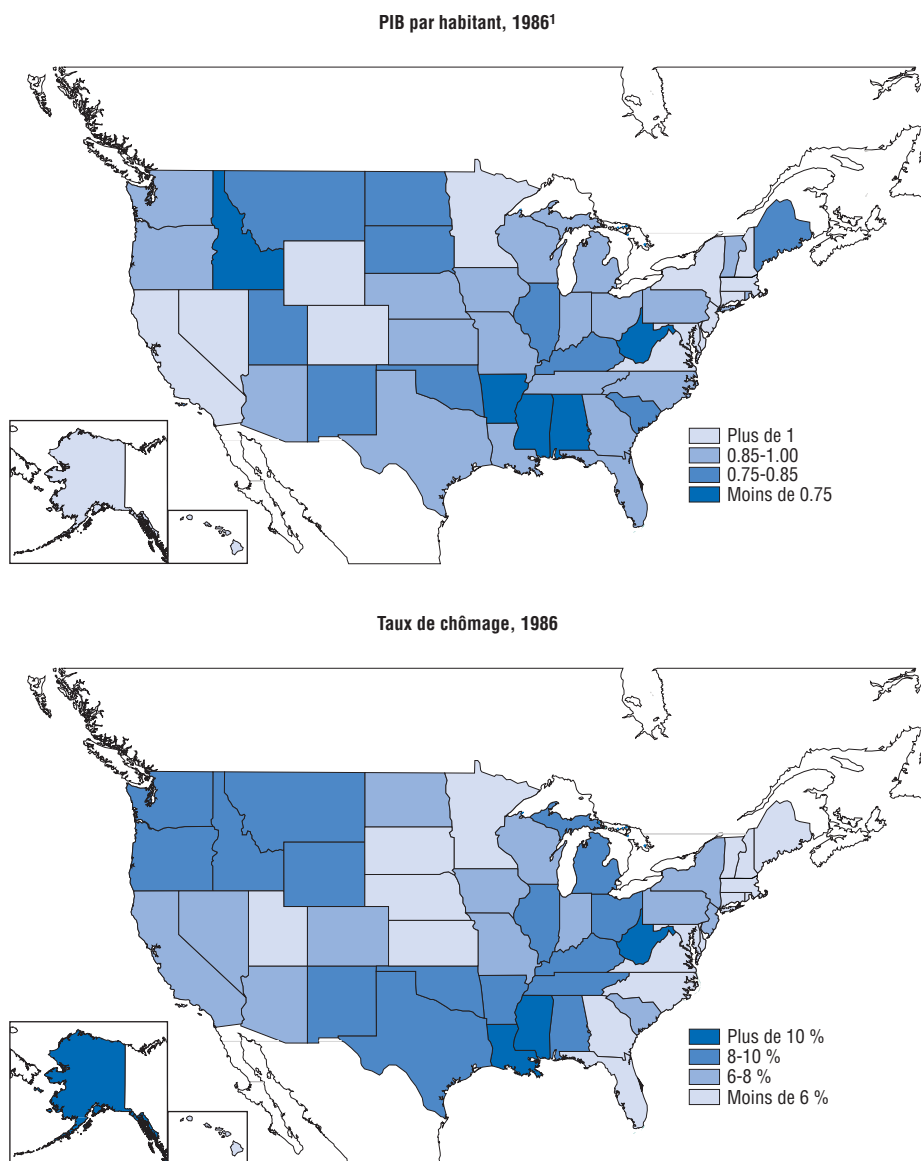
Graphique 5.A3.2. Dispersion régionale dans la zone euro dans les années 80



1. NUTS 1, par rapport à la moyenne de la zone euro, sauf pour l'Italie, NUTS 2.

Source : Eurostat.

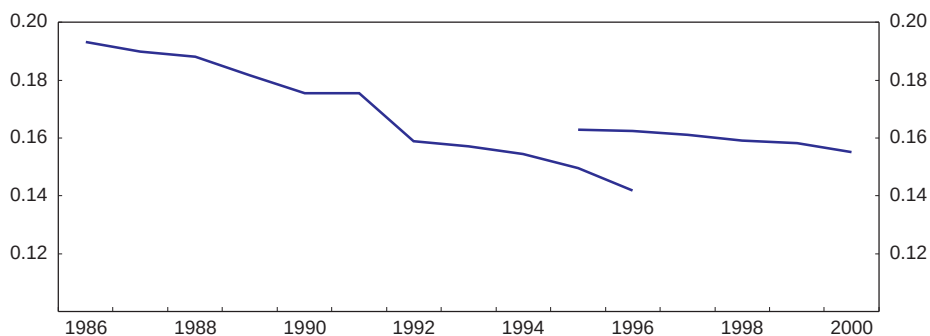
Graphique 5.A3.3. Dispersion régionale aux États-Unis dans les années 80



1. Par rapport à la moyenne pour les États-Unis.

Source : Bureau of Economic Analysis et Bureau of Labour Statistics.

Graphique 5.A3.4. **Indice de spécialisation de Krugman¹**
1986-2000



1. L'indice de Krugman compare la part de l'emploi que représentent trois secteurs (agriculture, industrie et services) dans les régions NUTS 1 de la zone euro et la moyenne pour la zone euro et il totalise les différences absolues entre secteurs

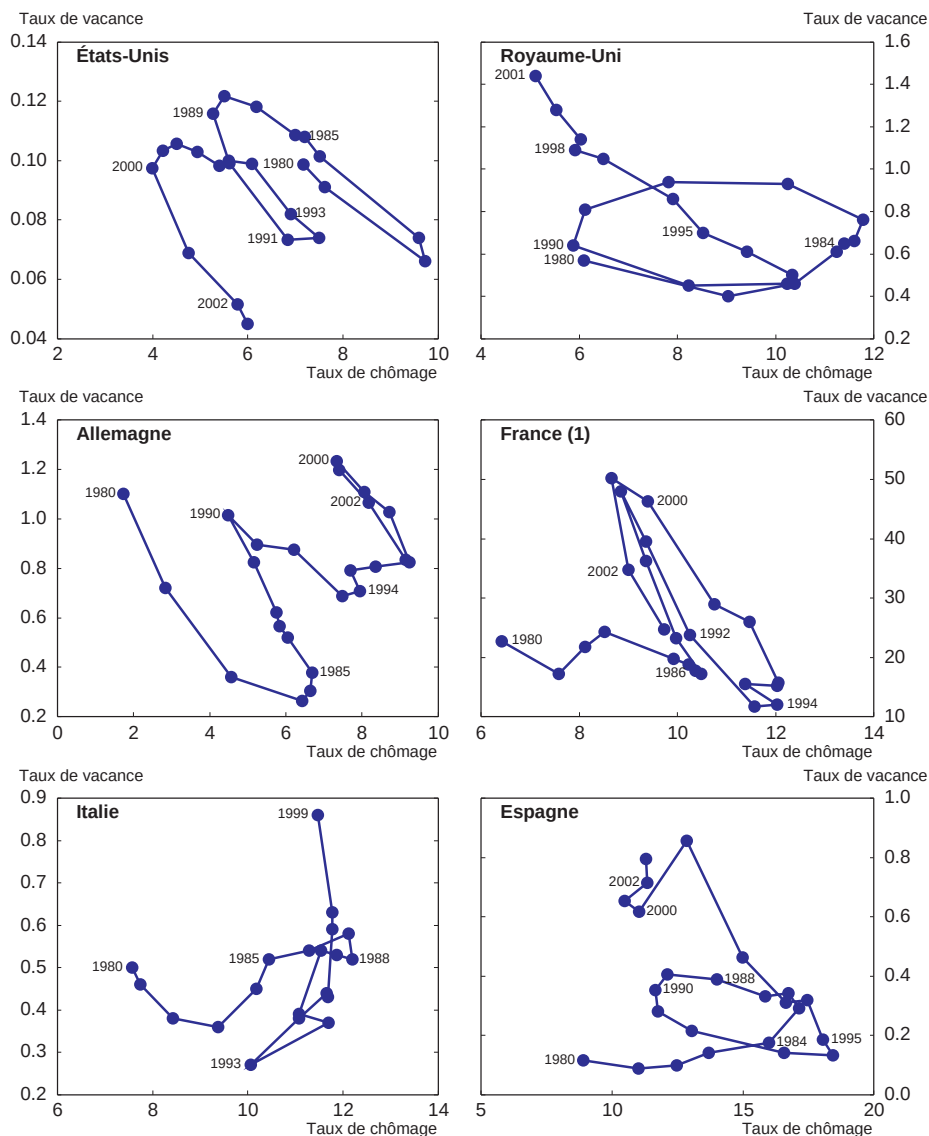
$$\frac{EMP_{i,j}}{\sum_i EMP_{i,j}} - \frac{\sum_j EMP_{i,j}}{\sum_i \sum_j EMP_{i,j}}$$

où i représente les secteurs et j les pays. Une diminution de l'indice correspond à une moindre spécialisation. L'indice varie entre 0 et 1. Voir Krugman, P. (1991) *Geography and Trade*, MIT Press.

Source : OCDE.

Graphique 5.A3.5. La courbe de Beveridge dans la zone euro et dans un certain nombre de pays de l'OCDE

En pourcentage de la population active

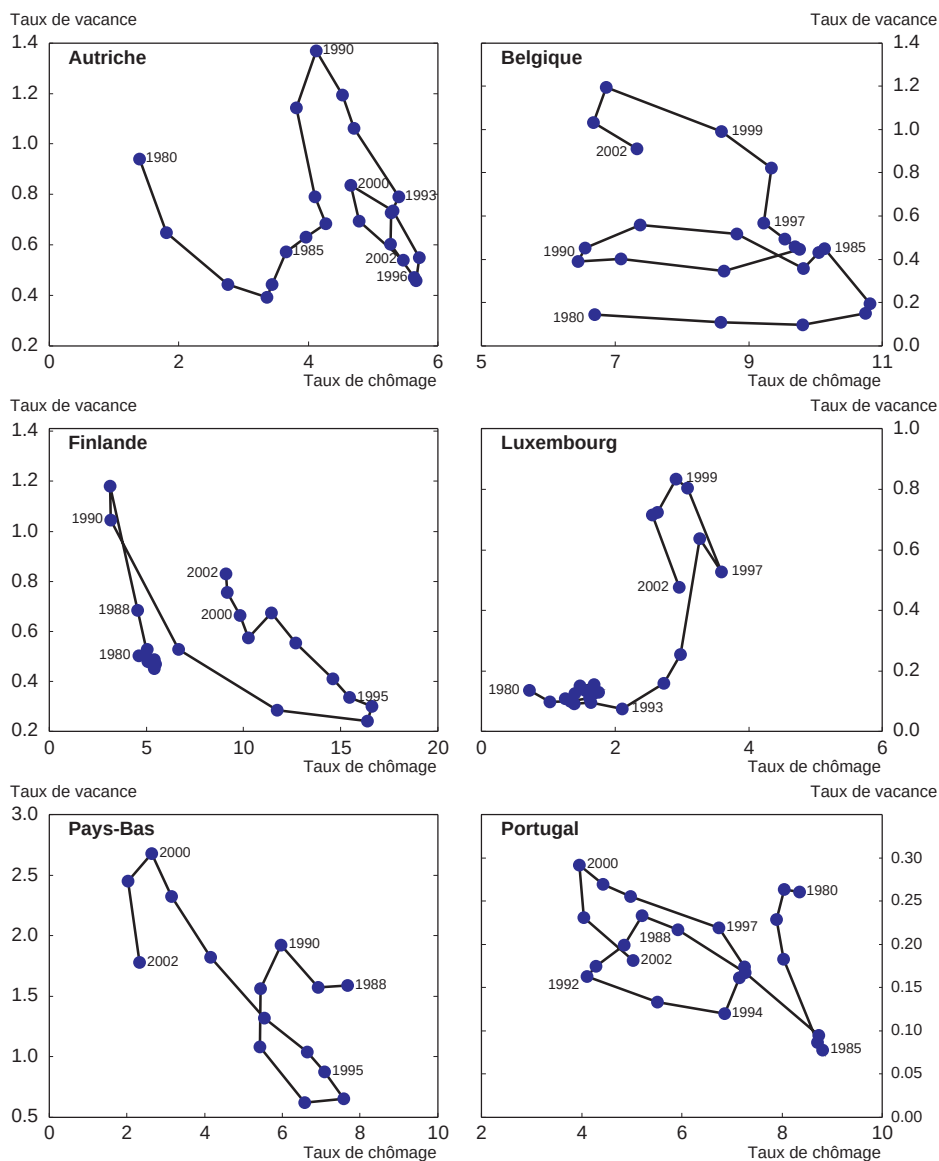


1. Pourcentage d'employeurs rencontrant des difficultés pour embaucher dans l'industrie.

Source : OCDE ; INSEE.

Graphique 5.A3.5. La courbe de Beveridge dans la zone euro et dans un certain nombre de pays de l'OCDE (suite)

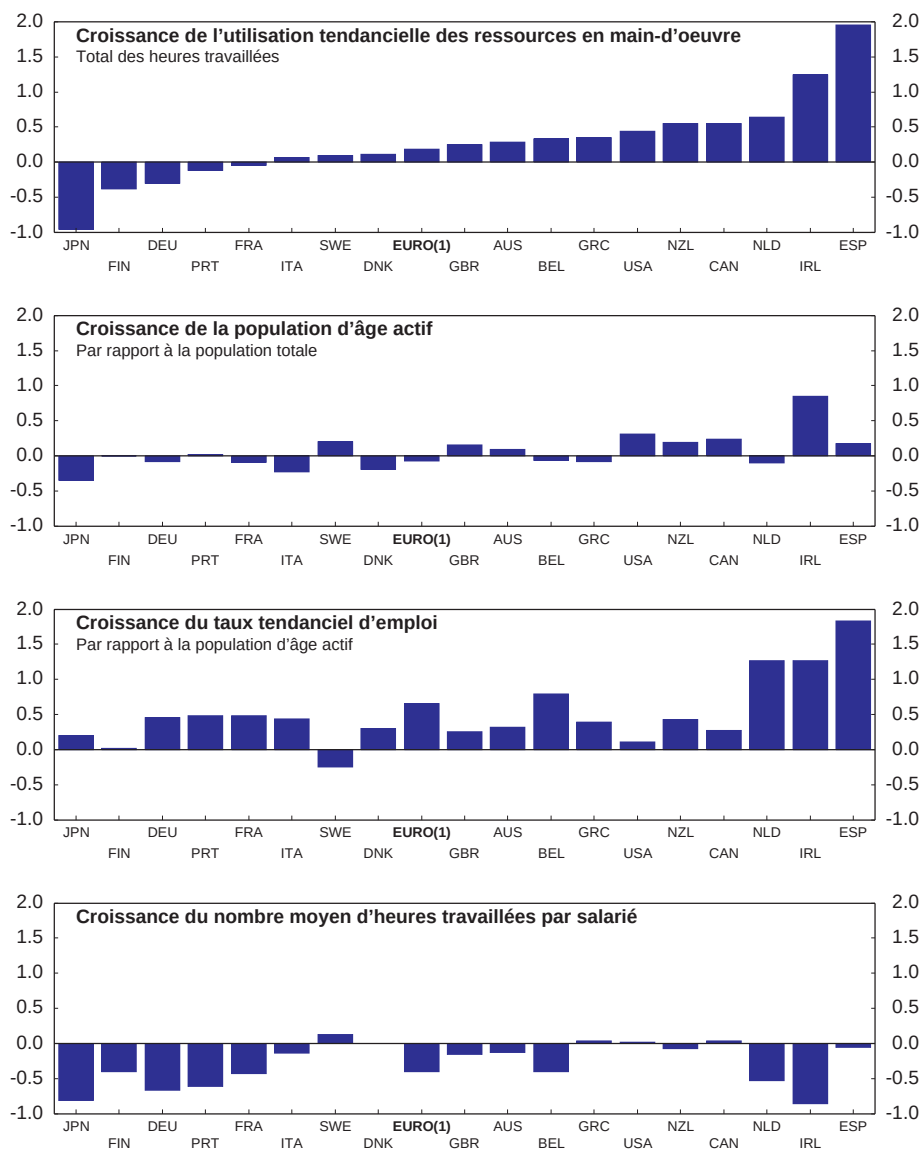
En pourcentage de la population active



Source : OCDE.

Graphique 5.A3.6. **Ventilation de l'utilisation tendancielle de la main-d'œuvre dans un certain nombre de pays de l'OCDE**

En pourcentage, moyenne 1995-2002



1. Sauf Autriche et Luxembourg.

Source : OCDE.

Tableau 5.A3.1. **Échanges intra-industriels**¹

Produits manufacturés

	1970	1980	1985	1990	1995	2002
Allemagne	67	73	74	77	81	79
Autriche	53	66	74	79	78	84
Belgique	77	86	88	83	84	90 ²
Espagne	43	70	68	76	80	81
Finlande	21	34	36	41	52	48
France	81	84	84	85	89	89
Grèce	30	28	36	42	41	28
Irlande	29	62	54	54	40	33
Italie	69	62	65	68	72	74
Pays-Bas	66	64	63	74	76	70 ²
Portugal	29	41	53	54	62	68
Moyenne pondérée ³	68	72	73	76	79	79 ²
Moyenne non pondérée	51	61	63	66	69	69 ²

1. Les échanges intra-industriels au sein de la zone euro pour la branche i sont représentés par la valeur des échanges restant dans cette branche après soustraction de la valeur absolue des exportations nettes de la branche i dans la zone euro $|X_i - M_i|$ de la valeur totale des échanges dans la branche i ($X_i + M_i$). Pour permettre les comparaisons entre pays et branches, les données sont exprimées en pourcentage de la valeur totale des échanges dans la branche i ($X_i + M_i$). Les flux d'échanges sont mesurés au niveau des positions à trois chiffres de la classification. La somme de toutes les branches donne un indice global des échanges intra-industriels au sein de la zone euro, comme suit :

$$\frac{\left\{ \sum_i (X_i + M_i) - \sum_i |X_i - M_i| \right\}}{\sum_i (X_i + M_i)} * 100$$

L'indice peut prendre une valeur de 0 à 100, les échanges intra-industriels étant d'autant plus grands que la valeur est élevée.

2. 2001.

3. Pondérée par la somme des exportations et importations intra-zone.

Source : OCDE, *Statistiques du commerce extérieur*.

Tableau 5.A3.2. Évolution de la concentration relative et absolue par secteur¹

Secteur	Concentration relative						Concentration absolue					
	1991		1995		1999		1991		1995		1999	
Cuir, produits en cuir et chaussure	0.169	1	0.204	1	0.198	1	0.230	5	0.257	1	0.253	1
Textiles	0.086	2	0.126	2	0.130	2	0.196	17	0.210	7	0.213	6
Confection, traitement et teinture des fourrures	0.082	4	0.112	3	0.120	3	0.198	14	0.207	8	0.210	8
Autres équipements de transport	0.057	10	0.069	6	0.093	4	0.203	12	0.200	14	0.216	5
Véhicules à moteur, remorques et semi-remorques	0.081	5	0.074	5	0.087	5	0.244	2	0.237	3	0.240	3
Machines et appareils électriques, n.c.a.	0.084	3	0.069	7	0.070	6	0.240	3	0.230	4	0.227	4
Agriculture, chasse, sylviculture et pêche	0.071	7	0.075	4	0.069	7	0.182	31	0.184	29	0.183	28
Équipement de radio, télévision et communication	0.040	15	0.047	13	0.068	8	0.185	29	0.172	30	0.170	31
Instruments médicaux, de précision et d'optique	0.063	9	0.055	11	0.060	9	0.250	1	0.241	2	0.241	2
Pâte à papier, papier et produits en papier	0.041	13	0.062	8	0.058	10	0.188	26	0.172	31	0.172	30
Hôtels et restaurants	0.043	12	0.046	14	0.056	11	0.186	28	0.186	27	0.185	27
Machines et outillage, n.c.a.	0.070	8	0.056	10	0.055	12	0.228	6	0.218	5	0.213	7
Produits manufacturés n.c.a. ; recyclage	0.031	21	0.048	12	0.051	13	0.193	19	0.192	21	0.190	20
Bois, produits en bois et liège	0.041	14	0.044	15	0.049	14	0.183	30	0.189	24	0.181	29
Produits pharmaceutiques	0.055	11	0.057	9	0.049	15	0.201	13	0.200	13	0.196	14
Coke, produits pétroliers raffinés et combustibles nucléaires	0.038	16	0.043	16	0.046	16	0.189	25	0.186	28	0.185	26
Machines de bureau et à calculer	0.075	6	0.043	17	0.041	17	0.240	4	0.210	6	0.203	10
Autres produits minéraux non métalliques	0.032	20	0.029	19	0.039	18	0.193	20	0.197	18	0.191	19
Commerce de gros et de détail ; réparations	0.020	25	0.022	25	0.026	19	0.191	23	0.191	22	0.187	23
Produits alimentaires, boissons et tabac	0.021	23	0.027	20	0.024	20	0.188	27	0.186	26	0.185	25
Impression et édition	0.019	26	0.018	28	0.024	21	0.196	16	0.194	20	0.194	17
Produits fabriqués en métal, hors machines et outillage	0.021	24	0.022	26	0.024	22	0.206	11	0.203	11	0.199	13
Produits chimiques, hors produits pharmaceutiques	0.036	17	0.026	21	0.023	23	0.206	10	0.201	12	0.199	12
Produits en caoutchouc et en matière plastique	0.036	18	0.024	23	0.023	24	0.214	7	0.206	9	0.204	9
Location et commerce de biens immobiliers	0.028	22	0.026	22	0.022	25	0.206	9	0.206	10	0.201	11
Métaux de base	0.033	19	0.034	18	0.022	26	0.209	8	0.198	16	0.195	15
Construction	0.014	29	0.022	24	0.018	27	0.190	24	0.199	15	0.188	21
Transport et entreposage	0.015	27	0.019	27	0.014	28	0.192	22	0.191	23	0.188	22
Électricité, gaz et eau	0.015	28	0.015	29	0.010	29	0.193	21	0.188	25	0.187	24
Intermédiation financière	0.009	30	0.005	31	0.009	30	0.198	15	0.197	17	0.195	16
Services collectifs, sociaux et personnels	0.007	31	0.012	30	0.009	31	0.193	18	0.195	19	0.192	18

Tableau 5.A3.2. Évolution de la concentration relative et absolue par secteur¹ (suite)

Note : n.c.a. signifie « non classé ailleurs ».

1. Dans les pays suivants : Allemagne, Autriche, Finlande, France, Italie, Pays-Bas, Portugal. L'utilisation de la valeur ajoutée ou de l'emploi total pour calculer l'indice n'a pas une grande influence sur les résultats.

L'indice absolu est donné par $\sqrt{\frac{1}{c} \sum_j (s_{ij})^2}$

et l'indice relatif tient compte de la concentration moyenne dans le secteur : $\sqrt{\frac{1}{c} \sum_j (s_{ij} - s_j)^2}$

où S_{ij} est la production dans la branche i dans le pays j en proportion de la production totale de la branche. S_j est la part de la production d'un pays dans la production totale. C représente le nombre de pays. Plus la valeur de l'indice est grande, plus le degré de concentration est élevé.

Source : OCDE, base de données STAN.

Tableau 5.A3.3. **Caractéristiques de l'industrie par pays¹**

	Taux de croissance du PIB 1992-2003	Rendements à l'échelle	Niveau de technologie	Proportion de travailleurs non manuels	Proportion de travailleurs très qualifiés
Allemagne	1.3	H	H	M	H
Autriche	2.0	M	M	L	M
Belgique	1.9	L	M	H	M
Espagne	2.6	H	M	L	L
Finlande	2.6 ²	M	L	M	M
France	1.8	H	H	H	H
Grèce	2.8	L	L	L	L
Irlande	7.1	M	H	H	H
Italie	1.4	L	M	L	L
Pays-Bas	2.3	M	L	H	H
Portugal	2.0	L	L	L	L

1. En dehors du taux de croissance du PIB, les données concernent la période 1994-97.

H = Niveau élevé

M = Niveau moyen

L = Niveau bas

2. La moyenne 1994-2000 est de 4½ pour cent.

Source : Commission européenne (2002), *European Integration and the Functioning of Product Markets*, European Economy Special Report, n° 2, http://europa.eu.int/comm/economy_finance/publications/european_economy/2002/eesp202en.pdf; OECD (2003), *Perspectives économiques de l'OCDE*, vol. 2003/2, n° 74.

Tableau 5.A3.4. **Principaux objectifs et indicateurs du marché du travail de l'UE**

	Critère de référence UE	1997	2001	2002	2003
Objectifs					
Taux d'emploi					
Total	70 (2010 – Lisbonne)	60.5	63.9	64.2	64.3
55-64 ans	50 (2010 – Stockholm)	36.3	38.5	40.1	41.7
Femmes	60 (2010 – Lisbonne)	50.6	54.9	55.6	56.0
Indicateurs					
Taux de chômage					
Total	2.7 (moyenne des 3 meilleurs)	10.1	7.4	7.7	8.0
Longue durée	0.8 (moyenne des 3 meilleurs)	5.1	3.3	3.0	..
Jeunes	3.1 (moyenne des 3 meilleurs)	9.2	7.1	7.2	..
Femmes	3.0 (moyenne des 3 meilleurs)	11.7	8.7	8.7	8.9

Source : Commission européenne.

Tableau 5.A3.5. **Études récentes concernant la mobilité de la main-d'œuvre et la flexibilité des salaires dans l'UE**

Auteur(s)	Thème de recherche	Région concernée et méthode	Définition de la migration	Principales conclusions
Nahuis et Parikh (2002)	Réaction de la migration nette à des chocs touchant le chômage, les salaires, les disparités de revenu et les taux d'activité par région.	Régions de la zone euro. Régression sur série temporelle 1983-95.	Migration nette = variation de la population plus décès moins naissances.	La mobilité de la main-d'œuvre est faible dans la zone euro. Les taux d'activité féminins atténuent les effets défavorables de la faible mobilité de la main-d'œuvre. L'emploi à temps partiel ne joue pas un tel rôle.
Tani (2003)	Rôle du taux de chômage, du taux d'activité et de la migration nette face aux chocs touchant la demande de main-d'œuvre.	166 régions dans 12 États membres de l'Union européenne. Régression sur série temporelle 1988-97.	Migration = variation de la population active (on suppose que celle-ci est due aux flux migratoires et non à des facteurs démographiques).	La mobilité explique la moitié de la réaction à un choc touchant la demande de main-d'œuvre la première année suivant ce choc, et son poids augmente ensuite ; résultats assez semblables à ceux de recherches concernant les États-Unis (Blanchard et Katz, 1992).
Puhani (1999)	Rôle de la mobilité de la main-d'œuvre face à des variations du chômage et du revenu.	Données régionales concernant l'Allemagne de l'Ouest, l'Italie et la France. Régression sur série temporelle 1983-97.	Migration nette = variation de la population plus décès moins naissances.	Les mouvements migratoires sont expliqués dans une fiable mesure par les fluctuations du chômage régional et les disparités de salaires régionales.
Baddeley <i>et al.</i> (2000)	Rôle de la flexibilité régionale des salaires dans les disparités de salaire régionales et rôle des migrations régionales dans les variations de l'emploi.	Données régionales concernant les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne, l'Italie, la France et les Pays-Bas. Régression sur série temporelle 1985-90.	Migration = départs nets de la région (ou de l'État) en pourcentage de la population totale par an.	Les salaires régionaux ne semblent pas plus rigides dans les régions européennes qu'aux États-Unis, mais aux États-Unis, la plus grande mobilité de la main-d'œuvre entre régions permet l'ajustement nécessaire pour éviter l'apparition de disparités régionales importantes et persistantes en matière de chômage comme celles que l'on observe en Europe.

Source : OCDE.

Tableau 5.A3.6. **Effet du niveau de qualification sur la situation au regard de l'activité**

A. Taux de chômage par niveau d'instruction et groupe d'âge en Italie, 1997		
	25-34 ans	35-64 ans
Italie du Sud		
Degré universitaire	31.4	3.0
Diplôme	29.8	5.9
Qualification professionnelle	31.6	9.5
Certificat de l'enseignement secondaire	27.4	11.2
Aucune qualification	35.5	15.2
Italie		
Degré universitaire	20.4	2.1
Diplôme	15.0	3.6
Qualification professionnelle	11.0	4.9
Certificat de l'enseignement secondaire	14.6	6.4
Aucune qualification	26.1	8.5
B. Qualifications des salariés et des chômeurs en Allemagne Pourcentage du total, 1999		
	Salariés	Chômeurs
Allemagne de l'Est		
Collège, université, doctorat	15.2	6.9
Meister, technicien, école technique	16.7	10.0
Apprentissage	57.4	71.3
Aucune qualification	10.8	11.9
Allemagne de l'Ouest		
Collège, université, doctorat	14.6	7.5
Meister, technicien, école technique	9.4	4.5
Apprentissage	57.1	51.2
Aucune qualification	18.8	36.8
Source : Davies, S. et M. Hallett (2001), <i>Policy Responses to Regional Unemployment: Lessons from Germany, Spain and Italy</i> , Economic Papers, n° 161, http://europa.eu.int/comm/economy_finance/publications/economic_papers/2001/ecp161en.pdf .		

Tableau 5.A3.7. Indicateurs concernant les quatre pays de la cohésion

	Grèce		Irlande		Portugal		Espagne	
	1990-99	2000-02	1990-99	2000-02	1990-99	2000-02	1990-99	2000-02
Indicateurs macroéconomiques								
Croissance du PIB (%)	1.9	4.1	7.1	7.7	2.8	1.9	2.6	3.0
Taux d'emploi ¹	56.0	56.9	56.3	66.9	69.3	72.4	50.3	58.8
Taux de chômage	9.4	10.6	12.0	4.2	5.6	4.4	15.1	11.0
Écart salaire réel/gains de productivité (%)	-1.1	-2.3	-2.5	-4.5	0.1	1.0	0.0	0.2
Indicateurs des finances publiques								
Dette (% du PIB)	100.7	105.9	79.0	35.6	59.0	55.7	67.6	69.1
Capacité ou besoin de financement du secteur public (% du PIB)	-8.8	-1.6	-1.0	1.8	-5.5	-3.3	-4.5	-0.5
Indicateurs microéconomiques								
Brevets ²	6.0	..	31.0	..	4.0	..	86.0	..
Dépenses de R-D (% du PIB)	0.5	0.5	1.2	1.2	0.6	0.7	0.8	0.9
Exportations de produits manufacturés de haute technologie ³	18.0	35.1	186.7	203.3	32.4	40.4	43.2	40.4
Personnes ayant fait au moins des études secondaires de second cycle ⁴	43.4	51.4	46.4	59.2	21.0	20.7	30.3	39.2
Taux de l'impôt sur les sociétés ⁵	46.0	37.5	10.0	10.0	39.6	35.2	35.3	35.0
Qualité des infrastructures ⁶	55.0	83.0	65.0	96.0	48.0	81.0	58.0	86.0
Degré de réglementation des marchés de produits ⁷	..	0.97	..	0.20	..	0.70	..	0.64
Taux d'utilisation des fonds structurels	..	0.37	..	1.07	..	0.85	..	0.99

1. Ratio de l'emploi total à la population de 15-64 ans.

2. Brevets trilatéraux : nombre de brevets déposés à l'OEB, à l'USPTO et au JPO.

3. Cet indicateur, désigné sous le nom d'indice d'avantage comparatif révélé, représente les exportations du pays dans une branche par rapport aux exportations totales de produits manufacturés, divisé par les exportations OCDE de la même branche par rapport aux exportations manufacturières totales de l'OCDE. Le total OCDE exclut la Corée, la Hongrie, le Luxembourg, le Mexique, la Pologne, la République slovaque et la République tchèque. Une valeur supérieure à 100 dans une branche signifie que, par rapport à la moyenne OCDE 23, le pays tend à se spécialiser dans les exportations de cette branche.

4. Personnes de 25-64 ans ayant fait au moins des études secondaires de second cycle en proportion de la population totale du même groupe d'âge. Moyenne 1992-99 pour la première colonne et 2000-01 pour la seconde colonne.

5. Y compris les taxes et surtaxes locales sur les bénéfices. Pour l'Irlande, il s'agit des taux applicables uniquement aux industries manufacturières. Les données figurant dans les colonnes correspondent respectivement à 1991 et 2001.

6. Cet indicateur est fondé sur des mesures qualitatives et quantitatives concernant les infrastructures de télécommunications, de transport et d'électricité, en termes physiques. La série définitive est une moyenne pondérée de ces trois catégories d'infrastructures, indexée sur États-Unis 1995 = 100. Les chiffres indiqués dans les colonnes correspondent respectivement à 1990 et 2000.

7. Un chiffre élevé dénote un degré plus élevé de réglementation et tous les indices ont une valeur comprise entre 0 et 1. Les chiffres correspondent à la fin des années 90.

Source : Eurostat, Annuaire Eurostat 2003 – *Le guide statistique de l'Europe* ; OCDE, Base de données ADB, Base de données STAN, Base de données fiscales ; OCDE, *Principaux indicateurs de la science et de la technologie* ; Science, technologie et industrie : *Tableau de bord de l'OCDE 2003* ; *Regards sur l'éducation : les indicateurs de l'OCDE*, Édition 2003.

Tableau 5.A3.8. **Impact de la réforme de la PAC**

	Année de référence 2002	Découplage maximum	Variation par rapport à l'année de référence	Découplage minimum	Variation par rapport à l'année de référence
	Milliards d'euros	Milliards d'euros	Pourcentage	Milliards d'euros	Pourcentage
Estimation du soutien aux producteurs	105.5	106.3	0.8	106.1	0.6
Soutien des prix du marché	61.3	57.5	-6.0	57.3	-6.3
Paielements au titre :					
De la production	3.8	3.5	-6.3	3.5	-6.1
De la superficie/du nombre d'animaux	27.7	6.4	-76.9	13.5	-51.1
Des droits antérieurs	0.5	27.3	4 467.0	19.3	3 179.0
De l'utilisation d'intrants	7.6	7.5	-1.6	7.5	-0.9
Des contraintes sur les intrants	4.4	3.8	-12.2	4.3	-1.3
Du revenu global de l'exploitation	0	0	0	0	0
Paielements divers	0.055	0.055	0	0.055	0
Soutien aux services d'intérêt général	9.7	9.9	2.2	9.9	2.2
Transferts des contribuables aux consommateurs	3.8	3.8	1.2	3.8	1.2
Estimation du soutien total	119.1	120.2	0.9	120.0	0.8

Source : OCDE (2003), *Analyse de la réforme de la PAC 2003*, Paris.

Bibliographie

- Baddeley, M., R. Martin et P. Tyler (2000), « Regional Wage Rigidity: the European Union and United States Compared », *Journal of Regional Science*, vol. 40, n° 1.
- Nahuis, R. et A. Parikh (2002), « Factor Mobility and Regional Disparities: East, West, Home's Best? », *CPB Discussion Paper*, janvier, www.cpb.nl/eng/pub/discussie/4/disc4.pdf.
- Puhani, P.A. (1999), « Labour Mobility – an Adjustment Mechanism in Euroland? », *IZA Discussion Paper*, n° 34, www.eabcn.org/research/documents/puhani03.pdf.
- Tani, M. (2003), « Have Europeans Become More Mobile? A Note on Regional Evolutions in the EU: 1988-1997 », *Economic Letters*, n° 80.

Acronymes et abréviations

ADSL	<i>Asymmetric digital subscriber line</i> (Réseau de raccordement numérique asymétrique)
AELE	Association européenne de libre-échange
BCE	Banque centrale européenne
c.v.s.	Corrigé des variations saisonnières
DTS	Droits de tirage spéciaux
EUR	Euro
FEDER	Fonds européen de développement régional
FMI	Fonds monétaire international
GBP	Livre sterling
GOPE	Grandes orientations de politique économique
IAS	<i>International Accounting Standards</i> (normes comptables internationales)
ICM	Indice des conditions monétaires
IDE	Investissement direct étranger
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i> (normes comptables internationales)
IPCH	Indice des prix à la consommation harmonisé
JPO	Office des brevets du Japon
LPE	Législation relative à la protection de l'emploi
M1	Agrégat monétaire : monnaie en circulation et dépôts au jour le jour
M2	Agrégat monétaire : M1 et autres dépôts à court terme
M3	Agrégat monétaire : M2 et instruments négociables
MCE II	Mécanisme de change II
NAIRU	<i>Non-accelerating inflation rate of unemployment</i> (Taux de chômage non accélérateur de l'inflation)
NASDAQ	<i>National Association of Securities Dealers Automated Quotation System</i>
NUTS	Nomenclature des unités territoriales statistiques
NYSE	<i>New York Stock Exchange</i> (Bourse des valeurs de New York)
OEB	Office européen des brevets
OPCVM	Organismes de placement collectif en valeur mobilières
PAC	Politique agricole commune
PACI	Plan d'action sur le capital-investissement
PASF	Plan d'action pour les services financiers
PCGA	Principes comptables généralement acceptés
PDE	Procédure en déficit excessif
PIB	Produit intérieur brut
PMF	Productivité multifactorielle
PPA	Parité de pouvoir d'achat
PPS	<i>Purchasing power standard</i> (norme de pouvoir d'achat)

PSC	Pacte de stabilité et de croissance
R-D	Recherche-développement
RNB	Revenu national brut
SEBC	Système européen de banques centrales
SEC	Système européen des comptes
TIC	Technologies de l'information et des communications
UE	Union européenne
UE15	15 membres de l'Union européenne avant l'élargissement de mai 2004
UE25	25 États membres de l'Union européenne
UEM	Union économique et monétaire
UMTS	Système de téléphonie mobile universelle
USD	Dollar des États-Unis
USPTO	<i>United States Patent and Trademark Office</i> (Office des brevets des États-Unis)
ZMO	Zone monétaire optimale

Table des matières

Résumé	8
Évaluation et recommandations	11
I. Perspectives et enjeux	25
Évolution récente et prévisions	26
Les enjeux	34
Notes	42
II. Gérer la monnaie unique	43
Évolution de l'inflation	44
Orientation de la politique monétaire	48
Quand les nouveaux membres de l'UE seront-ils prêts à adhérer à la zone euro ?	53
Notes	61
Bibliographie	62
III. La coordination budgétaire à la croisée des chemins	63
Où en est-on ?	64
Que s'est-il passé ?	73
Que faudrait-il faire ?	79
Notes	92
<i>Annexe 3.A1.</i> Précision prédictive à court terme des programmes de stabilité	93
Notes	96
<i>Annexe 3.A2.</i> Vieillissement démographique, viabilité budgétaire et règle de la position budgétaire proche de l'équilibre ou excédentaire	97
Notes	103
Bibliographie	104
IV. À monnaie unique, cycle unique ?	107
Sources et symptômes des divergences conjoncturelles	108
Les enjeux de l'action publique	116
Notes	126
Bibliographie	128
V. Les régions	131
Les liens entre convergence et intégration	134
Les problèmes de politique économique	140
Quels seront les avantages de la convergence pour la zone euro ?	177
Notes	185
Bibliographie	189

<i>Annexe 5.A1. Croissance, intégration et convergence</i>	194
Notes	198
Bibliographie	199
<i>Annexe 5.A2. Fonds structurels et politiques régionales</i>	200
Bibliographie	210
<i>Annexe 5.A3. Données explicatives</i>	212
Bibliographie	228
<i>Annexe A. Glossaire des principaux organes et institutions de l'Union européenne</i>	229
Acronymes et abréviations	233



Encadrés

1.1. Risques entourant les prévisions	31
2.1. Indices de la persistance de l'inflation	47
2.2. Régimes de change	57
3.1. Les dispositions budgétaires de l'UEM et les décisions du Conseil du 25 novembre 2003	68
3.2. Quelques leçons à tirer de l'expérience des États-Unis et des États qui les composent	80
3.3. Le rôle des stabilisateurs automatiques	83
3.4. Les meilleures pratiques de l'OCDE concernant la transparence budgétaire	86
3.5. La règle d'or	89
4.1. Divergence conjoncturelle dans la zone euro : le canal de transmission du logement	111
5.1. Facteurs façonnant la convergence	132
5.2. Les nouveaux pays membres bienvenus dans l'Union	141
5.3. Actualisation du Plan d'action sur le capital risque	153
5.4. Allemagne de l'Est et Mezzogiorno	161
5.5. Le marché du logement dans trois pays de la zone euro	165
5.6. Politiques régionales dans les autres pays de l'OCDE	173
5.7. Réforme de la PAC : de petites avancées dans la bonne direction	178
5.A2.1. Mesure de la convergence	208

Tableaux

1.1. Demande et production	28
1.2. Emploi, revenu et inflation	28
1.3. Indicateurs financiers	30
1.4. Risques et incertitudes entourant les prévisions	33
1.5. Scénario de base à moyen terme	34
1.6. Principaux objectifs de l'UE pour 2010	34
2.1. L'inflation : comparaison internationale	46
2.2. Aggrégats monétaires et contreparties	51
2.3. Convergence nominale dans les nouveaux États membres de l'UE	55
2.4. Quelques caractéristiques des nouveaux États membres de l'UE	56
2.5. Stratégies actuelles de taux de change des nouveaux États membres	58
3.1. Indicateurs budgétaires de la zone euro	66
3.2. Évaluation par le Conseil de la dernière série de programmes de stabilité	70

3.3. Erreurs de prévision à court terme dans les programmes de stabilité	74
3.4. Décomposition de l'orientation budgétaire	75
3.5. L'orientation budgétaire dans les différents pays	76
3.A1.1. Erreurs de prévision budgétaire	93
3.A1.2. Erreurs de prévision concernant la production	94
3.A1.3. Calendrier des élections	95
3.A2.1. Dépenses liées à l'âge	99
3.A2.2. Le déficit de recettes fiscales pour différents critères cibles et taux d'actualisation	101
3.A2.3. Solde budgétaire pour différents critères cibles et taux d'actualisation	101
4.1. L'effet immobilier : impact des chocs sur les taux de change et les taux d'intérêt	113
4.2. Indexation des salaires et salaire minimum	119
5.1. Évolution de la spécialisation sectorielle	138
5.2. Dotation en facteurs	139
5.3. Structure des comités chargés des services financiers	146
5.4. Rendement privé de l'enseignement supérieur	152
5.5. Le chômage structurel dans un certain nombre de pays de l'OCDE	159
5.6. La mobilité géographique dans la zone euro	160
5.7. Principaux indicateurs concernant l'Allemagne de l'Est et le Mezzogiorno	163
5.8. Principales caractéristiques des systèmes nationaux de formation des salaires : comparaison internationale	170
5.9. Gains d'emploi dus à une meilleure réglementation	180
5.10. Synthèse des effets à moyen terme des réformes structurelles	184
5.A1.1. Tableau synoptique de différentes configurations de croissance et d'intégration	196
5.A2.1. Cadre financier : UE15 et nouveaux États membres, 2000-06	203
5.A2.2. Recherches empiriques sur la convergence dans l'Union européenne	205
5.A3.1. Échanges intra-industriels	220
5.A3.2. Évolution de la concentration relative et absolue par secteur	221
5.A3.3. Caractéristiques de l'industrie par pays	223
5.A3.4. Principaux objectifs et indicateurs du marché du travail de l'UE	223
5.A3.5. Études récentes concernant la mobilité de la main-d'œuvre et la flexibilité des salaires dans l'UE	224
5.A3.6. Effet du niveau de qualification sur la situation au regard de l'activité	225
5.A3.7. Indicateurs concernant les quatre pays de la cohésion	226
5.A3.8. Impact de la réforme de la PAC	227

Graphiques

1.1. PIB et indicateurs à court terme	27
1.2. Indicateurs de résilience	36
1.3. Origines de l'écart de revenu	39
2.1. L'inflation depuis le lancement de l'euro	45
2.2. Contribution à l'inflation totale IPCH dans la zone euro	46
2.3. Évolution des taux d'intérêt	49
2.4. Évolution des taux de change	50
2.5. Indice des conditions monétaires	50
2.6. Croissance du crédit	52
3.1. Objectifs mobiles	65
3.2. Solde budgétaire	67
3.3. Indicateurs de politique budgétaire	77
3.A2.1. Prévisions de référence : dépenses primaires courantes	100
3.A2.2. Prévisions de référence : endettement net	100

3.A2.3. Position budgétaire effective et nécessaire	102
4.1. Dispersion de l'inflation et de la production	109
4.2. Effet d'éviction et effet d'attraction	114
4.3. Les conditions monétaires durant la période de ralentissement	115
4.4. Rapport entre le salaire minimum et le salaire médian à plein-temps	120
4.5. Corrélation entre le coin fiscal et la variabilité des prix des logements	122
4.6. Provisions pour pertes sur crédits et croissance du PIB	123
5.1. Dispersion régionale actuelle dans la zone euro	135
5.2. Convergence dans la zone euro, aux États-Unis et au Canada	136
5.3. Indicateurs de l'innovation	149
5.4. Persistance des taux de chômage régionaux	158
5.5. Connaissance des langues en Europe	164
5.6. Mobilité géographique, taux de chômage et assurance chômage dans un certain nombre de pays de l'OCDE	167
5.7. Différenciation régionale des coûts unitaires de main-d'œuvre dans l'industrie et les services	172
5.8. Effets à moyen terme de la convergence de l'emploi	182
5.9. Effets à moyen terme de la convergence de la productivité	183
5.A2.1. Crédits d'engagement du budget 2004, par secteur	202
5.A2.2. Ventilation des opérations structurelles du budget 2004	202
5.A3.1. Dispersion régionale actuelle aux États-Unis	213
5.A3.2. Dispersion régionale dans la zone euro dans les années 80	214
5.A3.3. Dispersion régionale aux États-Unis dans les années 80	215
5.A3.4. Indice de spécialisation de Krugman	216
5.A3.5. La courbe de Beveridge dans la zone euro et dans un certain nombre de pays de l'OCDE	217
5.A3.6. Ventilation de l'utilisation tendancielle de la main-d'œuvre dans un certain nombre de pays de l'OCDE	219

STATISTIQUES DE BASE

2003

	Zone euro	États-Unis	Japon
PAYS ET POPULATION			
Superficie (milliers de km ²)	2 456	9 167	395
Population (millions, en 2002)	304.9	288.6	127.4
Nombre d'habitants par km ²	124	31	323
Croissance de la population (1995-2002, moyenne annuelle, en %)	0.3	1.3	0.2
Population active (millions)	142.6	146.5	66.7
Taux de chômage (%)	8.8	6.0	5.3

ACTIVITÉ

PIB (en milliards de USD, prix et taux de change courants)	8 183.4	10 857.2	4 300.9
PIB par habitant (en USD, prix et PPA courants, en 2002)	25 566	36,121	26 852
En pourcentage du PIB :			
Formation brute de capital fixe	19.8	18.4	23.9
Exportations de biens et services	18.8	9.5	11.8
Importations de biens et services	17.1	14.1	10.2

FINANCES PUBLIQUES (en pourcentage du PIB)

Administrations publiques : Recettes	45.3	30.7	29.2
Dépenses	49.0	35.7	37.7
Solde	-2.7	-4.8	-8.0
Dette publique brute (fin de l'année)	76.2	62.8	157.3

TAUX DE CHANGE (monnaie nationale par euro)

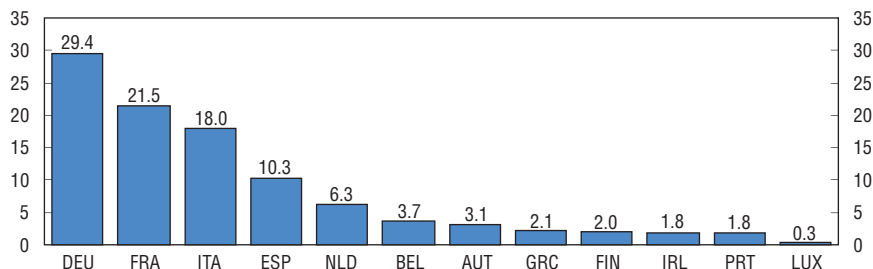
Moyenne annuelle	1.13	131.0
Janvier	1.06	126.1
Décembre	1.23	132.4

ZONE EURO – COMMERCE EXTÉRIEUR DE MARCHANDISES

(principaux partenaires, en % du total des flux, en 2002)

	Exportations	Importations
Danemark, Suède, Royaume-Uni	23.8	19.4
Nouveaux pays de l'Union européenne	10.3	9.4
Autres pays européens	15.2	15.3
OCDE Amérique	19.6	14.9
OCDE Asie/Pacifique	5.6	8.6
Économies dynamiques d'Asie ¹ (non membres) et Chine	7.1	11.9

PART DANS LE PIB DE LA ZONE EURO (aux prix courants)



1. Hong-Kong, Chine ; Indonésie ; Malaisie ; Philippines ; Singapour ; Taipei chinois et Thaïlande.